ISSN 0131-7652

ЭКО

3·1989

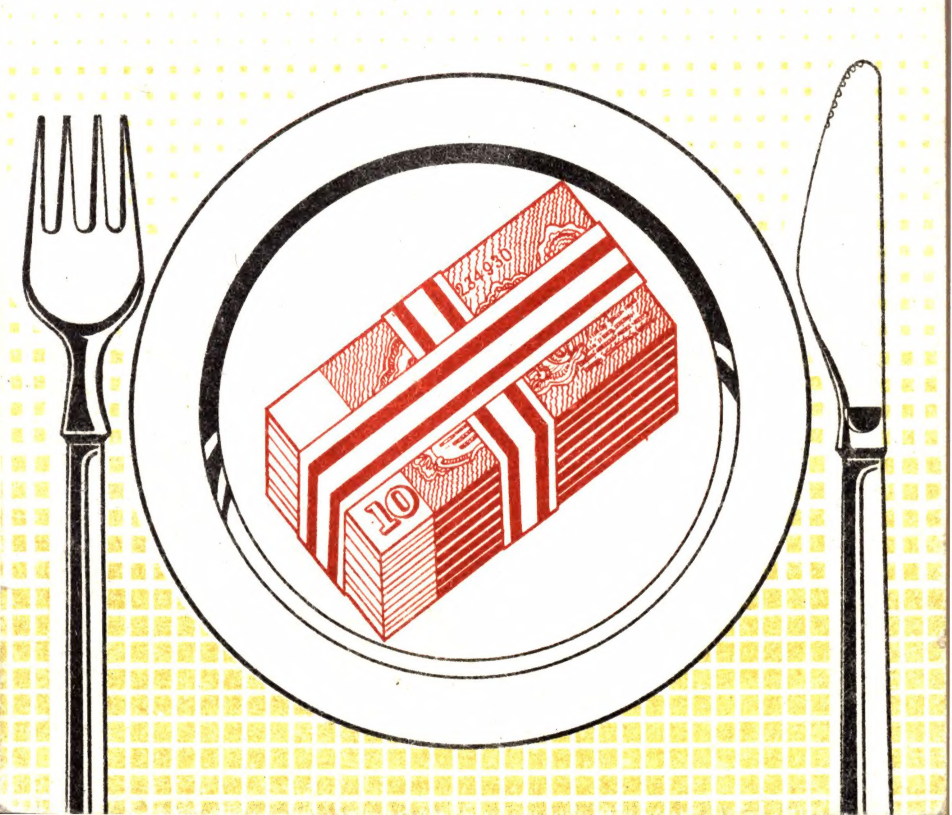
РЕФОРМА В ПЛЕНУ ОТЧУЖДЕНИЯ

ПОЧТИ ВСЕ О ЦЕНАХ

ПАРТНЕРСТВО ЗА ГОРИЗОНТОМ

ОТНОШЕНИЕ К ЧУЖИМ УСПЕХАМ

УМЕЕМ ЛИ МЫ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ВНИМАНИЕМ



ЧИТАТЕЛЬ И ЖУРНАЛ

Если бы каждый журнал (не говоря уже о газетах) взял на себя функцию исследователя общественного мнения по одному из социальных вопросов, это было бы хорошей помощью руководителям всех рангов для их ориентации. Ответ даже 2000 ваших экспертов даст достаточно объективную информацию по определенной профессиональной категории читателей. И читают вас значительно больше 150 тысяч. Почему бы вам не взять такую инициативу — извините за избитое слово. А может быть, уже есть пионеры, мне неизвестные?

М.А. ЗИСКАНДОВИ,
инженер, Новосибирск

Статьи в толстых журналах более конъюнктурные, нежели аналитические. Подобные статьи в «ЭКО» должны быть глубже, с освещением объективных причин происходящих событий.

Читатель, впрочем, имеет право «не входить в положение» экономики, оказавшейся в трудной ситуации. Он в этом не виноват. Когда речь идет о неурядицах, надо прямо по именам называть их виновников, а не говорить о них обтекаемо.

М.Э. НИКОЛЬСКИЙ,
экономист,

«Хозрасчет и экономический интерес заставят людей хорошо работать!». Но что значит — хорошо работать? Подлинный хозрасчет побудит людей взяться за серьезные книги, чтобы научиться этому. Но где они, эти книги о хорошей работе, о том, как стать деловитым, предприимчивым, как реализовать единство слова и дела, как внедрять, как демократично повести за собой людей? Где книга, а для начала, где статья о том, как руководить производственным коллективом, которая бы положила начало формированию демократической культуры хозяйствования.

Г.Н. ДРОЗД,
Вологда.

Помогите доходчиво унять (так как перевоспитывать поздно) хамство преуспевающих ныне руководителей. Наше общество и так грозит превратиться в общество хамов, а хам-руководитель тем более недопустим. Думаю, за жесткими корреспонденциями на эту тему дело не станет — дайте только знать. А Дейла Карнеги хамы все равно не читают...

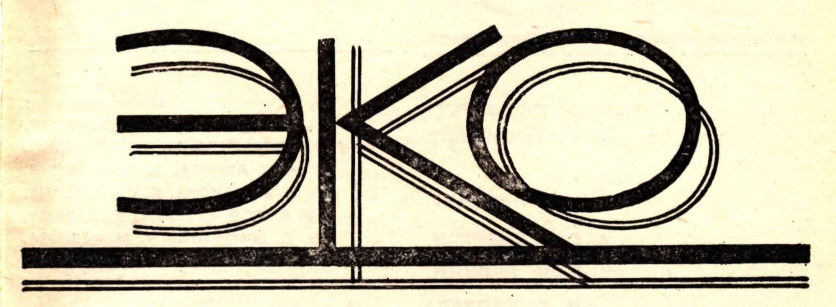
Л. ШЕЙПРАЦЕВА,
депутат райсовета
Могилев

Каждая сессия любого Совета должна начинаться с обнародования социологических материалов «службы Заславской» по обсуждаемому вопросу.

В.С. НИКОЛЬШИН,
гл. экономист з-да электродвигателей.
Могилев.

Новосибирск

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА

ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

3 (177) 1989



НОВОСИБИРСК
«НАУКА»
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



0131-7652. Экономика и организация пром. производства. 1989. № 3. 1—192.

Номер готовили:
Т. М. БОЙКО,
Т. Р. БОЛДЫРЕВА, М. Д. КАЗАКЕВИЧ,
М. Н. ЛЕВИНА, А. П. ЛЕОНТЬЕВ,
Л. Ф. РОМАНОВА, В. Г. РУБЕНЧИК,
А. В. СОБОЛЕВСКИЙ, Л. Я. ТРЕЕР,
П. С. ФИЛИППОВ, Г. М. ЧЕВЕРДА,
Л. А. ЩЕРБАКОВА



Адрес редакции:
630090, Новосибирск, 90,
проспект
Академика Лаврентьева, 17
телефон 35-67-83

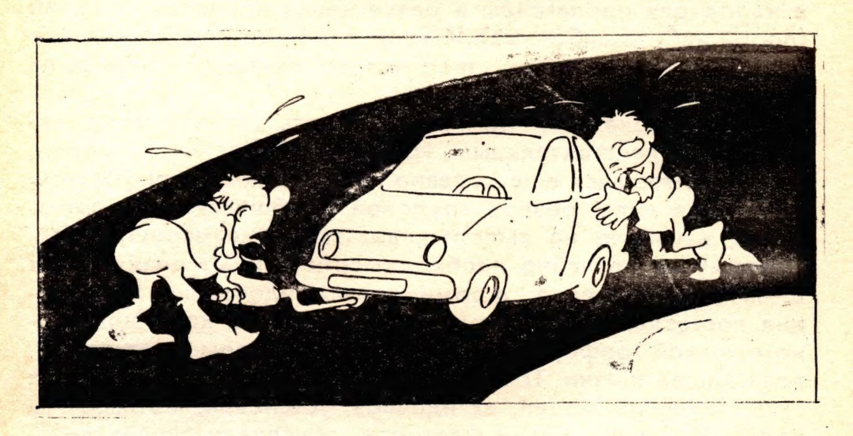
Заведующая редакцией **З. Г. БАГЛАЙ**
Технический редактор **Г. М. ЖВАКИНА**
Корректоры **Т. Ф. ПОГИБЛОВА,**
Е. Н. ЗИМИНА

Сдано в набор 28.11.88. Подписано к печати 11.01.89. МН-01403. Формат 84×108 1/32. Бумага книжно-журнальная. Высокая печать. Усл. печ. л. 11,8, Усл. кр.-отт. 12,4. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 160 000. Заказ № 489. Цена 70 коп.

«Наука», Сибирское отделение, 630099, Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука», 630077, Новосибирск, Станиславского, 25.

новые формы хозяйствования



ХОЗЯЙСТВЕННАЯ РЕФОРМА В ПЛЕНУ ОТЧУЖДЕНИЯ

В. Э. БОЙКОВ,
доктор философских наук,
Академия общественных наук при ЦК КПСС,
Москва

АКТУАЛЬНОСТЬ ОБСЛЕДОВАНИЯ

Положение о том, что советское общество строится сознательно, превратилось в стереотип мышления, который многие годы завораживал нас своей «очевидностью». Возведенное в степень категорического императива, оно настраивает на мысль, будто сознательность трудящихся растет чуть ли не автоматически.

Без серьезного эмпирического подтверждения декларировалось неуклонное усиление позитивной роли субъективного фактора. В действительности он мно-

гие годы скорее тормозил, чем стимулировал прогресс. В пропаганде процветал догматизм. Идеологи превратились незаметно в своеобразных миссионеров, посылаемых в народ для пропаганды и разъяснения принятых решений (порой небезошибочных). И не их вина, что идеологические акции загодя лишались творческого начала. Такими были правила игры.

Жизнь показала, что нельзя терять грань между желаемым и действительным. Идейная убежденность людей, представлявшаяся еще недавно не иначе как залог успехов, движущая сила, резерв трудовой и общественной активности, зачастую не выдерживает экзамена перестройкой. Поэтому не случайно необходимость преодоления старых штампов мышления, формирования идеологии обновления поставлена в один ряд с проведением коренной экономической реформы и радикальной демократизацией всей нашей жизни. Требуется глубокое изучение реальных представлений людей, их идеалов, установок, мотивов поведения. Нужен анализ факторов, обусловливающих динамику идейных побуждений, механизм их практической реализации. Напомним ленинскую мысль, ставшую сегодня особенно актуальной: «...**трезво** следить за **действительным** состоянием сознательности и подготовленности именно всего класса... (а не только передовых людей)»[1].

Это кредо положено в основу социологических исследований экономического сознания, проведенных Академией общественных наук при ЦК КПСС. На первом этапе исследований (июнь 1986 г.) были опрошены 4075 рабочих и колхозников, 934 партийных, советских и хозяйственных руководителя в Киеве, Минске, Ленинграде, Воронеже, Калининграде, Кривом Роге, Свердловске, а также в Кустанайской, Орловской и Саратовской областях. На втором (февраль 1988 г.)— 2741 рабочий и колхозник, 668 руководящих работников и 519 пропагандистов системы экономического образования в Москве, Кривом Роге, Свердловске, в Волгоградской, Новгородской и Орловской областях. Всего обследовано 46 трудовых коллективов. Выборочная совокупность определялась сначала установлением пропорциональной представительности основных отраслей народного хозяйства. Затем использовались квотная выборка типичных предприятий и механическая случайная выборка.

[1] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 41. С. 42.

ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ

Социально-экономическое положение различных категорий рабочих, колхозников, интеллигенции далеко не одинаково, поэтому и их сознание изначально не может быть однородным. Его особенности у тех или иных социальных групп и общностей в существенной мере обусловлены уровнем развития материально-технической базы и технологии производства, где они заняты, характером их труда, размерами и источниками получаемых доходов.

Немалое влияние на экономическое сознание оказывают социально-демографические факторы — возраст, образование и другие. Необходимость высвобождения и переподготовки части работников в разной мере затрагивает жизненные интересы конкретных групп трудящихся, вызывает неоднозначную реакцию у молодежи, женщин, лиц предпенсионного возраста и т. д.

Помимо материальных условий и социальных факторов на сознание воздействуют политическая и идеологическая обстановка, восприятие людьми процесса перестройки в целом, которое связано с уровнем их политической, нравственной культуры, с совокупностью других общественно значимых качеств.

Наконец, экономическое сознание не зеркально и не пассивно воспроизводит действительность, оно развивается относительно автономно. Его перестройка затруднена тем, что в годы преимущественно экстенсивного развития экономики и общего застоя сложилось поколение руководящих кадров и рядовых работников, слабо владеющих методами экономического управления, привыкших к проявлениям психологии «маленького человека», к уравниловке, бесхозяйственности, браку в работе и другим подобным «нормам» нашего общества.

Перечисленные моменты обусловливают мозаичность и противоречивость экономического сознания. Одна из важнейших задач состоит во всестороннем изучении отчуждения, ставшего его хронической болезнью. Оно возникает всякий раз, когда угнетаются возможности развития и проявления способностей людей, когда условия в сфере труда, управления производством и распределения противопоставлены им как чуждая сила. Например, трудо-

вые коллективы и составляющие их работники используют, но до сей поры не в полной мере распоряжаются средствами производства, ибо реальное владение ими отдано на откуп вышестоящим органам управления. Такое положение порождает у людей и коллективов инертность, ограничивает их предприимчивость, служит причиной для воспроизводства психологии наемного работника и временщика. Реформа хозяйственного механизма многое изменила, но отмеченное положение еще не стало достоянием прошлого.

Не лучше обстоит дело с правом на труд и получением определенной доли благ. Оно стало правом плохо работать и класть в карман невысокую, но гарантированную зарплату.

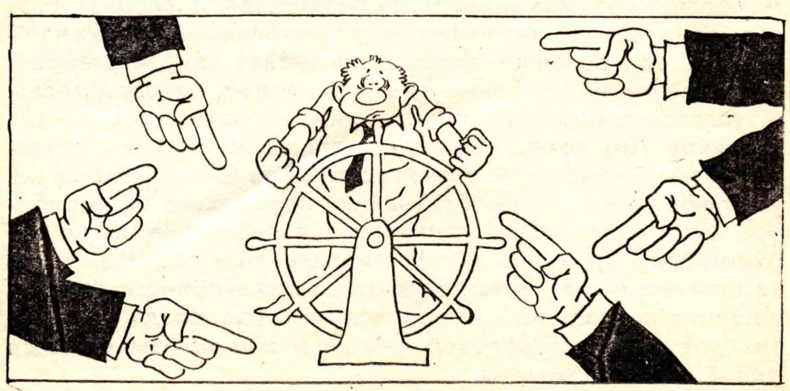
Питательной почвой для отчуждения является засилие регламентации производственной жизни. Она нацелена на установление контроля прежде всего над посредственными работниками. Однако, доведенная до повальной бюрократизации, вынуждает превращаться в исполнителей навязанной извне воли всех трудящихся. Итогом стало нежелание большинства тратить силы на рационализаторство, отстраненность от производства всех тех, кто не может в нем реализовать себя как творческую личность.

Отчуждение коренится не только в противоречиях экономической, но и тесно связанной с ней социальной, политической и духовной жизни. Его порождают все разновидности социальной несправедливости, многочисленные факты разрыва между словом и делом.

Как глубоко проникло отчуждение в массовое экономическое сознание? Здесь не обойтись без исследований, помогающих четко зафиксировать его проявления с помощью эмпирических индикаторов. В числе последних в проведенном анализе были взяты такие, как работа вполсилы, утрата личной профессиональной и социальной ответственности за качество работы, отсутствие чувства хозяина производства, атрофия желания повышать квалификацию, участвовать в управлении делами коллектива, равнодушие к несунам, нарушителям дисциплины, ослабление заинтересованности в труде, ощущение социальной несправедливости, апатия по отношению к экономической реформе, раздвоение трудовой морали и другие общественно значимые характеристики сознания и поведения. Рассмотрим некоторые из полученных данных.

Сам замысел экономической реформы, совпадающий со стратегической целью социализма, выражается в создании условий для творческого труда, развития и реализации способностей людей. Как он претворяется в нынешнюю практику? По итогам первого этапа исследования 37 % рабочих и колхозников считали, что они в полной мере проявляют свои способности на работе, по результатам второго этапа — 40 %. Сдвиг есть, но мизерный. Как расценивать эти ответы? Не в том смысле, конечно, что около трети рабочих и колхозников уже на пределе самоотдачи. Нет, эти люди просто пытаются сделать максимально возможное в нынешних условиях. Но их все еще меньшинство. Остальные поступают иначе: работают вполсилы, что является мощным фактором торможения, резервом интенсификации производства.

В 1986 г. 66 % рядовых работников с уверенностью заявляли, что при более благоприятных условиях они могли бы трудиться со значительно большей самоотдачей; 22 % не исключали вариант дополнительной мобилизации своих сил, а 12 % не подали надежд на рост активности даже при улучшении условий труда. Но по мере продвижения реформы от эксперимента к широкой практике доля первых сократилась до 43 %, колеблющиеся составили 38, полностью пассивные — 19 %. Большинство последних не скрыло: они и сегодня работают не в поте лица.



За период между опросами вдвое уменьшилось количество людей, стремящихся повышать деловую квалификацию, на треть — участников рационализаторского движения. Резкий отлив произошел из категории рабочих и колхозников, занимавших передовые позиции в укреплении дисциплины, преодолении бесхозяйственности, в социалистическом соревновании. Понятно, люди стали более требовательными в оценках. Тем не менее, обозначилась неблагоприятная тенденция, выражающаяся в том, что увеличивается удельный вес работников, поворачивающихся спиной к ключевым проблемам реформы. Например, среди тех, кто имеет установку на продуктивную работу, в реальности проявляют сравнительно высокую активность только около трети опрошенных.

Тип равнодушного работника воспроизводится в силу многих обстоятельств. Среди них недостатки снабжения производства, низкая оплата труда, изъяны в организации трудового процесса, необходимость выполнять работу, подчас не имеющую смысла. На каждую из этих отрицательных причин указало более половины рядовых работников.

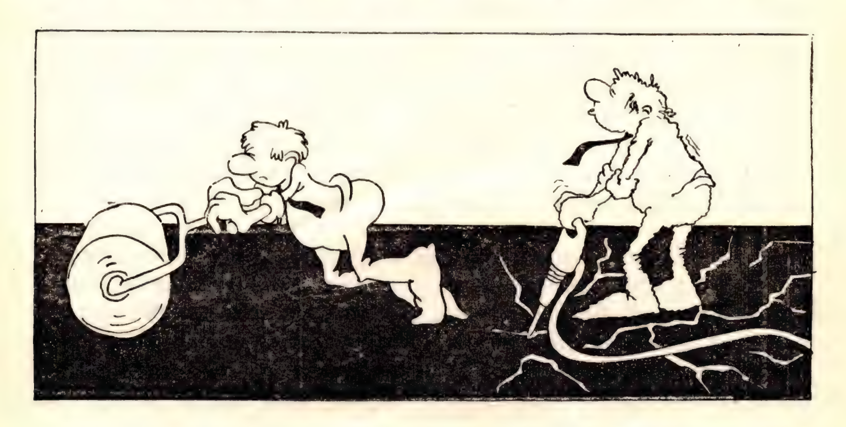
Не лучше обстоит дело у руководящих кадров. В 1986 г. 26 % из них заявили о полной реализации своих способностей, при этом 50 % твердо сказали, что хотят работать лучше. В 1988 г. соответствующие показатели оказались равными 33 и 39 %. Только треть хозяйственников заметила некоторое улучшение условий для проявления инициативы и предприимчивости. Подавляющее большинство сетуют на те же невзгоды, что и рядовые труженики. Самореализацию командиров производства и специалистов тормозит также несоответствие выполняемых обязанностей их образованию, которое вызывает неудовлетворенность работой, особенно среди молодых руководителей.

Массовые опросы рабочих и инженерно-технических работников 70-х годов свидетельствовали о высоком развитии у них ценностной ориентации на творческий труд, не уступающей по своему значению ориентации на заработок. Но в годы застоя сложился тип работника, легко нарушающего принципы профессиональной и социальной ответственности за качество труда. Задача полного раскрепощения потребности в творческом труде, создание условий для развития деловой сметки и инициативы остается одной из самых жгучих.

ЧУВСТВО ХОЗЯИНА И УЧАСТИЕ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ

Резонно спросить: кто же, как не сами трудящиеся и хозяйственные кадры, должны создать условия для творческого труда? Все верно, именно они. Но тогда, когда станут хозяевами положения на деле. Исследования показали, что таковыми они себя не чувствуют. По итогам опроса хозяйственников, в 1986 г. отмечали факты нерадивого отношения к народному добру восемь из десяти человек, в 1988 г. — девять из десяти. Такие оценки совпали с мнениями большинства рабочих и колхозников, высказавших нарекания на царящую расточительность, потакание несунам, многочисленность нарушений дисциплины труда. Как известно, уменьшившиеся на треть в 1986 г. потери рабочего времени в промышленности и строительстве в 1987 г. снова возросли. Тысячи промышленных и сельскохозяйственных предприятий остаются убыточными из-за различных неурядиц на производстве. Это не проходит мимо внимания людей.

Переход к новому порядку хозяйствования, гласность недостатков несколько изменили атмосферу. Возросла критичность оценок, усилилась требовательность к режиму экономии и дисциплине. Эти изменения отметили в 1988 г. 31 % руководящих кадров и 21 % рядовых работников. Одновременно обозначилась такая тенденция: в 1986 г. 33 % рабочих и колхозников сказали, что чувст-



вуют себя хозяевами производства, в 1988 г. — только 14 %. Среди руководящих кадров 57 % считают, что в их коллективах настоящих хозяев мало.

Истинность ответов о наличии чувства хозяина, которыми мы часто оперируем, вызывает серьезные сомнения. В них проявилась общая социально-психологическая атмосфера, но не более того. Было бы опрометчивым безоглядно доверять им, так как само понятие «хозяин» из-за запутанности отношений собственности стало аморфным. Хозяйское чувство рождается в сознании людей главным образом под влиянием пропаганды и вряд ли устойчиво. Исследования показывают, что оно связано с тем небольшим набором вещей, которыми непосредственно распоряжается работник. Предприятие, народное богатство этим чувством охватываются слабо. Его узкий горизонт и имущественная форма выражения выдвигают на первый план единственный критерий бережливости — кому принадлежит! Если не мне лично и не ближнему, а дальнему, то пусть горит синим пламенем.

Порой корни расточительства усматривают в генетических особенностях русского национального характера. Но веских аргументов, подтверждающих такой взгляд, пока нет. А вот то, что оно стало благоприобретенной чертой, совершенно очевидно. Вспомним хотя бы пропаганду неисчерпаемости наших природных ресурсов. Ее зерна попали на благоприятную почву ведомственной разработки и использования естественных богатств, их бесплатности. Родилась идеология и практика «покорительства», варварского отношения к природе не только на производстве, но и в быту. «Кладовые» природы стали нищать; с опозданием, но изменилась направленность пропаганды. Тем не менее стереотип сознания и поведения «преобразователя» природы еще действует. Да и при всем желании трудно воспитать экономного человека, если, например, отапливаются улицы, выбрасываются стеклотара, макулатура, пропадают закупленные впрок из-за хронического дефицита продукты.

Но все же главные корни порока бесхозяйственности в том, что собственность на средства производства и его продукты как бы лишилась субъекта, стала «ничейной». К этому привели повальное огосударствление общественной собственности, чрезмерная централизация хозяйственного управления, технократический подход к развитию

производства — ради производства, а не ради удовлетворения социальных нужд людей. Указанные причины вместе с противоречиями социально-экономического разделения труда сыграли немалую роль в обособлении и противопоставлении друг другу общенародных, ведомственных, региональных, коллективных и личных экономических интересов: выгодное одному стало невыгодным другому.

Превращенные в пассивных ретрансляторов хозяйственных связей между средствами производства и продуктами своего труда, люди утратили интерес к их рачительному использованию, относятся к ним как к принадлежащим всем и никому конкретно. Даже в политэкономии утвердились термины «совладелец», «сохозяин», плохо улавливающие, кто и чем владеет и распоряжается.

Положение работника как хозяина по существу, а не только по юридической форме складывается в том случае, если он реально управляет производством. Полнота и массовость участия в управлении — важнейший показатель зрелости экономических отношений, одна из решающих предпосылок и в то же время основной критерий развития экономического сознания. Даже в капиталистическом обществе, где главным средством воздействия на работников является конкуренция на рынке труда, привлечение их к управлению дает большой экономический эффект. Социалистическое производство вообще не может нормально развиваться без участия масс в практическом управлении экономикой.

Ставшее типичным отторжение рядовых работников от реальной власти на производстве, низведение их функции преимущественно к тому, чтобы быть рабочей силой, наличие обширной системы бюрократических контрольно-ревизионных институтов как органов командно-административного руководства парализуют возможность влияния на дела в коллективе не только голосованием, но и непосредственно. Дошло до абсурда, когда к участию в собраниях и других формах управления людей принуждают силой. Когда рядовые работники не хотят пользоваться правом выбора хозяйственных руководителей, народных депутатов и т. д. Когда в руководящих органах встречают рабочую инициативу и посетителей с равнодушием или раздражением. Когда проявление инициативы чревато душевным дискомфортом. Происходят ли сегодня изменения к лучшему?

Ответ неутешителен. Как в 1986 г., так и в 1988 г. лишь 16 % руководящих работников отметили необходимость привлечения рабочих и колхозников к управлению производством. У последних также дает о себе знать привычка делегировать права управления начальству. По мнению 77 % трудящихся, решение экономических проблем в их коллективах целиком зависит от администрации, только четверть из них в какой-то мере видит и свою роль в регулировании трудовых отношений. Аналогично распределились ответы руководителей: 72 % считают, что возникшие вопросы всецело находятся в компетенции командиров производства и специалистов. В управлении коллективами все еще действует некодифицированная система воздействия на людей, проявляющаяся в существовании угодных и неугодных работников, в нарушениях социальной справедливости, штурмовщине и других фактах.

Губительно влияет на участие масс в управлении разрыв между словом и делом. Его отметили 80 % руководителей и 64 % рядовых работников. Видя всепроникающую безответственность, тщетность попыток навести порядок, люди опускают руки, впадают в апатию. Стремление человека подать свой голос нередко угнетается тем, что собрания в коллективах выродились в говорильню, от которой наступила усталость. Так, за полтора года значительно уменьшился удельный вес рабочих и колхозников, выступающих на собраниях и высказывающих предложения по улучшению производства. На вопрос «Выполнены ли Ваши предложения, если Вы их вносили на собраниях, совеща-



ниях и т. д.?» в 1986 г. ответили: «полностью»— 7 %, «частично»— 31, «не выполнены»— 28, «не знаю»— 34 % опрошенных; в 1988 г. ответы распределились соответственно — 5, 23, 28, 44 %.

МАТЕРИАЛЬНАЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ

Оплата труда — это нерв хозяйственного организма, достигающий все его клетки. Он оказался пораженным хроническими недугами уравниловки, бюджетного и товарного дефицита. Роль заработной платы в отношении людей к труду, в их профессиональном и социальном самоутверждении чрезвычайно велика. Но в силу указанного обстоятельства она зачастую ущемляется, приобретает формы рвачества или, напротив, довольства установленным минимумом заработка. Распределительные отношения связаны через материальное стимулирование с отношениями собственности, с социальной сферой.

Ныне связь между трудом и заработком укрепляется. Новшества в распределительных отношениях только осваиваются. Но они уже поколебали взгляды на зарплату как на жалование, неизменное и при бросовой работе. Так, в 1986 г. 51 % рабочих и колхозников полагали, что ухудшение производственных показателей «ударит по карману», 37 — были уверены и 12 % предполагали, что без «положенных» выплат они не останутся в любом случае. В 1988 г. соотношение оценок зримо поменялось. Удельный вес первых возрос до 71 %, вторых — уменьшился до 21, колеблющиеся составили 8 %. Равнодушие и даже попустительство в отношении к нерадивым работникам удалось потеснить хозрасчетом, при котором пропадает желание делить трудовой доход с бездельниками. Но активизирующая роль заработка отнюдь не сводится к наказанию рублем, она — в достойном вознаграждении хороших работников. Пока же люди не верят в реальную возможность всерьез повысить доходы, преодолеть уравниловку. Сегодня на передний план вышла своеобразная разновидность уравниловки: теперь главенствует не столько правило «всем сестрам по серьгам», сколько стремление подвести под ранжир минимально допустимые отклонения верхних границ заработков.

На вопрос «Если Вы станете работать больше, лучше, Ваш заработок увеличится?» в 1986 г. утвердительно ответили 40 %, а в 1988 г. — 34 % рабочих и колхозников. Остальные, а также 78 % хозяйственных руководителей и специалистов (опрошенных в 1988 г.) скептически смотрят на возможность роста своих доходов на этом пути. В основе таких взглядов лежит многолетний опыт неудавшихся реформ материального стимулирования, а также порочная практика повышения тарифных ставок и окладов с одновременным понижением рабочих разрядов и ужесточением норм труда. Итогом подобных манипуляций становится увеличение заработков на считанные рубли, что вызывает лишь раздражение у людей. Ничего не меняет и включение специалистов в состав трудовых бригад, когда их должностные оклады и премии, как и раньше, исчисляются в зависимости от отработанного времени.

Деформирована не только личная, но и коллективная материальная заинтересованность. Более двух третей хозяйственников указали, что улучшение производственной деятельности коллективов, которыми они руководят, не оказывает влияния на решение назревших социальных проблем. Такой же была ситуация полтора года назад. Удивляться нечему, ибо подавляющая часть национального дохода перераспределяется через госбюджет — источник благополучия нерентабельных предприятий; львиную долю прибылей изымают у предприятий центральные ведомственные органы.

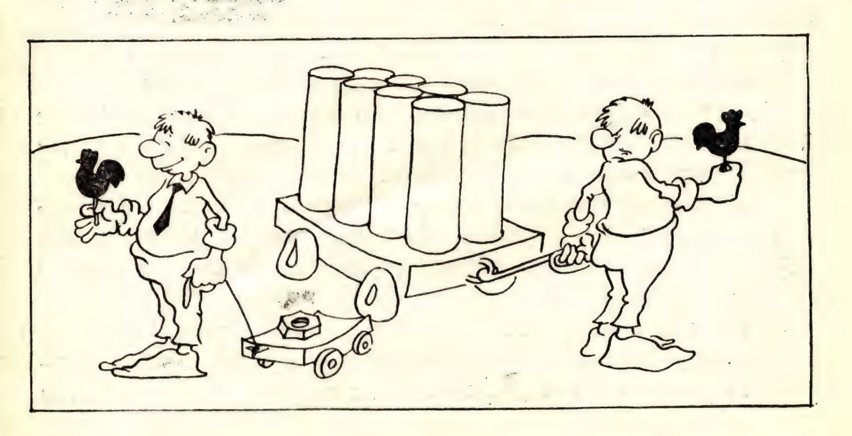
Нарушения связи между трудом и его оплатой заложены также в организации системы материального стимулирования. Учет трудового вклада и размеры поощрения определяются установленной из центра системой тарификации, нормирования и премирования. В ней базой служат не результаты труда, а его затраты и нормы оплаты. В результате зачастую квалифицированная работа вознаграждается хуже неквалифицированной, получки на прибыльных предприятиях порой ниже, чем на убыточных. Существующий порядок определения заработков противоречит принципам хозрасчета, трудовой доход мало зависит от эффективности усилий и не распределяется самими работниками.

Вследствие этого парализуются самые обнадеживающие начинания. Внедрение бригадного подряда, коэффициентов трудового участия (КТУ) на первых порах повсеместно приносило ощутимую пользу. Люди учились считать

деньги, с чего и начинается хозяин. Но подрядный метод в условиях плохого снабжения производства и уравниловки забуксовал, а КТУ все чаще превращают в дубинку для наказания нарушителей. По полученным данным, и в хозрасчетных, и в нехозрасчетных бригадах более половины рабочих и колхозников выражают недовольство несправедливостью оплаты труда, 43 % считают, что многим выплачиваются незаслуженные премии. Среди хозяйственных кадров тоже большинство не одобряет порядок, при котором зарплата отгорожена от результатов труда. Они лишены материальных стимулов улучшения своей деятельности.

ТЕМП РЕФОРМЫ

Как влияют отмеченные тенденции на общее отношение людей к экономической реформе? Большинство чувствуют ее историческую необходимость, позитивно настроены на реализацию целей и принципов намеченных преобразований. Например, по данным 1988 г., 64 % рабочих и колхозников, 83 % руководителей поддержали курс на реорганизацию управления экономикой, соответственно 16 и 8 % сомневаются в его успехе, 20 и 9 % не определили позицию. Важно обратить внимание на то, что восемь из десяти рядовых и руководящих работников видят реальные возможности улучшения производственной дея-



тельности на своих предприятиях. Это же мнение преобладало в 1986 г.

Вместе с тем медлительность во внедрении нового хозяйственного механизма начинает сводить на нет главное завоевание первого этапа перестройки — ее идейно-психологический плацдарм. Идеи хозрасчета постепенно выветриваются из сознания, теряют свою убедительность, волна энтузиазма может пойти на спад. Реальный опыт поубавил розовые надежды на скорый успех, легковерие в то, что механизм торможения будет быстро сломлен. Нерешенные проблемы заслоняют перспективу, люди начинают обращать свой взор в прошлое. Только 8 % рядовых и 13 % руководящих работников (данные 1988 г.) отметили, что экономическая реформа в их коллективах стала реальностью, половина считает, что она делает робкие шаги, остальные не заметили изменений. На вопрос «Как ведется на Вашем предприятии практическая работа по перестройке хозяйственного механизма?» 44 % руководителей и специалистов указали на выполнение лишь инструктивных указаний, поступающих свыше, 23 % сказали, что «ничего особого не делается», и только каждый десятый отметил попытки внедрить передовой опыт, экспериментировать. Практически единицы рабочих, колхозников и хозяйственных руководителей дали положительную оценку тому, как внедряется бригадный хозрасчет.

В определенной мере интегральным индикатором общественного мнения о положении дел на производстве является оценка состояния экономики предприятий в целом. Оказалось, только 4 % рабочих и колхозников считают ее развитие соответствующим требованиям времени, 47 % указали на отдельные положительные сдвиги, каждый пятый обратил внимание на упадок производства, остальные 27 % затруднились оценить обстановку. Вывод один: откладывание экономической реформы, отсутствие ощутимого успеха влекут разочарование, которое допускать нельзя.

Противоречивость ситуации сегодня в следующем. Ожидают перемены к лучшему большинство, но считают, что лично им необходимо перестраивать свою работу только 26 % рабочих и колхозников; 80 % осуждают негативные явления в производственной жизни, однако лишь 15—20 % проявляют непримиримое отношение к конкретным фактам и носителям зла. Люди охотно поддаются как чувству

нетерпеливого ожидания, так и унынию в связи с возникающими преградами.

Эти колебания обусловлены тем, что в движение пришла в большей мере социально-психологическая область экономического сознания, нежели интеллектуальная. Скажем, в периодической печати, на собраниях, в обиходе часто фигурируют такие серьезные понятия, как рентабельность, хозрасчет, прибыль, кредит и другие. Однако для многих они, став привычными, не стали понятными, рабочими терминами. Знания трудящихся о фактическом состоянии экономики страны, своих регионов и предприятий, о требованиях экономического управления поверхностные. Сегодня же требуется мыслить, и довольно четко, категориями эффективности и качества применительно к практике.

Правильные слова о необходимости выработки современного экономического мышления останутся только словами до тех пор, пока не будет достигнут органический синтез передового опыта реформы с передовыми идеями. В исследовании выявлен такой позитивный момент: около 62 % рядовых и 86 % руководящих работников хотят повысить уровень своей экономической грамотности. Но камнем преткновения оказалась плохая организация системы экономической учебы. Практическую полезность ее отметили лишь 23 % командиров производства и 16 — рядовых тружеников. Анализ 519 занятий и интервью с пропагандистами показали, что учеба нередко носит, как и прежде, формальный характер, оторвана от жизни. Категориальный аппарат, применяемый на занятиях, во многом заимствован из застойного периода. Пропагандисты стараются «призвать», «воодушевить», а люди ждут от них глубокого анализа сложившегося положения, путей нормализации обстановки.

Главными идеологами реформы должны стать командиры производства и специалисты. Но курс обучения по вопросам работы в новых условиях прошли лишь 15 % из них. Судя по их ответам, только 8 % руководящих кадров детально проработали задачи реформы и способы их решения. Для остальных механизм реализации реформы понятен лишь в общих чертах.

●

Итак, соотношение между тенденцией обновления экономического сознания и грузом стереотипов торможения пока не в пользу радикального преобразования экономики. Оно несет на себе печать отчуждения. По отношению к реальной производственной обстановке и органам хозяйственного управления в нем нарастает критичность. По поводу экономической реформы ему свойственна глубокая озабоченность тем, что сулит хозрасчет, реформа ценообразования, кооперативная и индивидуальная трудовая деятельность и т. д. Относительно личного участия в решении стоящих задач большинство трудящихся занимают двойственное положение: видят возможности улучшить свою работу, однако на деле еще пассивны.

Но такой вывод не должен вызывать уныние. Сознание сбрасывает вериги застоя. Существенно же изменить его содержание и стиль мышления приступом невозможно. Задача огромной важности — не дать заснуть ему, не отступать, всемерно наращивать арсенал хозяйственной реформы — хозрасчет, самоокупаемость, подряд, аренду, кредит, рынок, кооперацию и другие экономические рычаги. Выйти из состояния отчужденности можно при настойчивой и энергичной нейтрализации всего комплекса порождающих его причин.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Если бы сегодня Ленину предложили из всех стран выбрать ту, которая в наибольшей степени отвечает его идеалам социализма, он, по-моему, выбрал бы Швецию. На это есть веские причины:

- *высокий жизненный уровень так называемых «простых людей», больших групп населения;*
- *широкое развитие кооперации;*
- *высокий уровень социальной и правовой защиты;*
- *практически достигнутое отсутствие безработицы;*
- *невысокий уровень преступности.*

Воистину, Швеция — «общество цивилизованных кооператоров»!

В нашей же стране переплелись экономические отношения, относящиеся не только к социализму, но и к феодальному строю. В «Неделе» я прочитал, что «лагерная экономика» по валовым показателям превосходит все отрасли промышленности, кроме оборонной. Наверное, трудно найти другое государство, в котором столь значительное место занимает принудительный труд. Кроме труда заключенных к нему относится использование пациентов ЛТП, солдат строительных частей, а также массовое «отвлечение» горожан на сельскохозяйственные и строительные работы.

М. ГОЛОВ,
г. Новомосковск Тульской области

В марте 1988 г. в Будапеште состоялась научная конференция, организованная Институтом мировой экономики Венгерской Академии наук. В ней приняли участие 175 человек из 20 стран — социалистических и капиталистических. Выступили около 100 человек, они изложили свое мнение об опыте и проблемах экономических реформ в социалистических странах, в особенности в Венгрии. Впервые между специалистами из социалистических стран и экспертами по социалистической экономике из капиталистических стран шел не идеологический спор об изначальной правильности своих установок, а поиск наиболее удачных вариантов перестройки хозяйственного механизма. Различие в подходе к целям, методам и оценкам экономических реформ не исчезло, но дух гласности и нового мышления позволил создать на конференции атмосферу откровенности, заинтересованности и оптимизма.

Публикуемая ниже статья К. Печи дает возможность ознакомиться с точкой зрения некоторых участников конференции, в первую очередь — венгерских. Основное направление этих выступлений получило затем дальнейшее развитие в национальных и международных дискуссиях, в разработке практических мер по переходу к новому хозяйственному механизму.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРЕСТРОЙКА: ВОЗМОЖНЫЕ ВАРИАНТЫ

Кальман ПЕЧИ,
зам. директора Института мировой экономики
Венгерской Академии наук,
Будапешт

По мнению академика **О. Т. Богомолова,** директора Института экономики мировой социалистической системы АН СССР, социалистические страны переживают критическую эпоху в поисках новых решений, новой модели социалистической экономики. В обсуждении последней нет единогласия. Однако главная задача ясна: ситуация требует отважной революционной новизны. В экономической сфере сравнительно быстро определилось направление изменений. Самое важное из них — переход от прежних административно-командных методов управления к экономическим, активное воздействие на интересы трудящихся, рабочих коллективов и предприятий.

Экономическая перестройка сопряжена с повышением роли товарно-денежных отношений, закона стоимости и планово-регулируемого

рынка. Принцип действия социалистического рынка — реальная потребительная стоимость и выявление стоимости товаров и услуг, объективизация цен. Разумеется, правила действия социалистического рынка формируются в соответствии с государственным планом: государство проверяет цены, регулирует выпуск денег и кредит, а также денежный курс и т. д. Важная часть перестройки социалистического хозяйства — отмена уравниловки в оплате труда, отказ от необоснованного распределения дефицитного сырья между предприятиями, более гибкая политика в области расходов и доходов. Идет поиск такого механизма, который при любых обстоятельствах стимулирует повышение эффективности и качества труда. Радикальная экономическая реформа дополняется перестройкой политической. Главное здесь — дальнейшее развитие социалистической демократии.

Польский экономист доктор **М. Насиловски** попытался обобщить опыт реформ в Польше. Он выделил три их вида: псевдореформа, полуреформа и основная (комплексная) реформа. Суть комплексной реформы заключается в том, что директивно-распределяющее моноцентричное устройство заменяют планово-рыночной системой.

Первые четыре реформы в Польше (1955—1958, 1965—1967, 1969—1970, 1973—1975 гг.) являлись лишь псевдореформами, так как суть командного хозяйства сохранилась. Пятая попытка началась в 1982 г. Предприятия стали формально независимыми, самоуправляемыми, самофинансируемыми; плановые директивы были упразднены. Эти изменения, несовместимые с моноцентричной системой, были основными для сферы управления. Однако эта реформа стала лишь полумерой, так как административный центр был видоизменен лишь частично, а распределительная система сохранилась вместе с мягким бюджетным давлением. Саморегулирующийся рыночный механизм не функционировал, банкротство убыточных предприятий не практиковалось.

В 1988 г. начался второй период реформы. Его главные цели: радикальное изменение административного центра, отмена старой распределительной системы, введение широкого круга рыночных механизмов, независимость предприятий в выборе производственных целей и заготовке ресурсов. Достижению этих целей мешают абсолютное господство производителя на рынке, значительная монополизация производства, недостаток ограничения эффективного спроса, высокий уровень задолженности страны, низкий уровень потребления групп с низкими доходами, а также сопротивление рабочих понижению доходов. Поэтому переход с экстенсивного на интенсивный путь роста, от полуреформы к комплексной реформе не может быть мгновенным переломом, это довольно длительный и трудный процесс.

По мнению **Поля Марера** (США), большинство цен на средства производства и предметы потребления должны определяться рынком, к тому же в условиях конкуренции. Без этого цены будут произвольными, доход не станет надежным показателем эффективности. Необходимо отыскать средства контроля расходов и средства улучшения качества товаров. Очевидно, ни венгерская, ни советская реформа не занимаются в нужной степени ролью конкуренции, в частности не упоминается о конкуренции импортных товаров. Взгляды на конкуренцию начинают изменяться в Венгрии в экономических, но не в официальных кругах. Для введения в действие рыночного механизма следует снизить промышленную концентрацию, создать ориентированную на прибыль банковскую систему, распустить огромный экономический аппарат планирования... Реформу систем, ориентированных на рынок, нужно дополнить соответствующей макроэкономической политикой.

Венгерский участник конференции **Т. Бауэр** выдвинул на передний план две линии экономических реформ. Одна из них концентрируется на проблеме социалистического сектора, а другая — на не входящей в него деятельности. В последние 35 лет в венгерском механизме происходят специфические колебания, вызванные реформой различной глубины и последовательности в двух секторах венгерской экономики. Аналогичные явления можно видеть также в Польше, в Китае. Две линии реформы до некоторой степени могут заменять друг друга, но небезгранично. Можно сказать, что в Польше и в Венгрии дальнейшее развитие частного и получастного сектора невозможно без комплексной реформы социалистического сектора. В некоторых странах сначала делаются уступки по отношению к внесоциалистическому сектору, но главной задачей остается комплексная реформа социалистического сектора. Именно от нее зависит успех экономической перестройки в целом.

А. Аг (Венгрия) подчеркнул, что перемены в экономике и политике тесно и органически переплетаются между собой. Противоречие между декларированной политикой реформы и отсутствующей реформой политики может быть разрешено при разработке и реализации общей стратегии, при планировании следующих друг за другом шагов общественной реформы, вынесенных на широкое обсуждение и принятие. Такой стратегии реформы еще нет в Венгрии. Последовательная демократизация политической системы на всех ее уровнях дала бы толчок развитию экономики, которая заблокирована консервативными общественно-политическими элементами.

Л. Самуэли (Венгрия) рассмотрел нэп как предысторию современной реформы. По его мнению, нэп представляет собой одновременно переход от военного хозяйствования к послевоенному строитель-

ству; изменение в экономической политике, направленной на непролетарские классы общества; легализацию товарно-рыночных отношений. Сталинское объяснение выдвинуло на первый план первую проблему. Со второй проблемой связано самое известное ленинское объяснение, согласно которому нэп означает уступку товарно-производительному характеру крестьянства, а в борьбе против капитала означает известное отступление. Наибольший интерес вызывает сейчас третья проблема — восстановление рынка. Длительность и значение этого процесса не позволяют согласиться с точкой зрения о том, что нэп прекратит свое существование, когда государственная и очень похожая на нее кооперативная собственность колхозов станут единой общенародной.

Нэп был радикальной реформой хозяйственного механизма, но он не внес соответствующих изменений в политическую систему. После смерти Сталина в большинстве социалистических стран стала очевидной необходимость исправления сталинской общественно-экономической модели. И все же понадобилось несколько десятилетий для того, чтобы с достаточной глубиной осознать значение рынка и потребность в политической реформе, свободных от идеологических стереотипов. Изучение опыта нэпа сыграло при этом положительную роль, особенно в Чехословакии, Венгрии и затем в СССР.

Ш. Копачи (Венгрия) указал на то, что некоторые представления о реформе склоняются к мессианизму. Очевидно, можно избежать всех общественных напряжений, хотя в истории нет таких примеров. Наоборот, можно сказать, что быстрый экономический рост вызывает иногда более острое недовольство, чем находящаяся в состоянии застоя бедность. Вероятно, самым главным уроком мог бы служить вывод о невозможности одновременной максимизации общественной удовлетворенности и экономического развития. Надо вернуться к основному положению Маркса: самый прогрессивный элемент — это производительные силы, только их развитие приведет к изменению надстройки. Следует отказаться от распространенной концепции о возможности создать такую надстройку, которая исключит общественные противоречия и заодно обеспечит быстрое экономическое развитие. Современный экономический механизм не надо конструировать, разумнее адаптировать механизм более развитых стран с учетом нашего уровня развития, социалистических отношений собственности, характера нашей цивилизации.

Ш. Балажи (Венгрия) суть изменений в рамках экономической реформы видит в создании условий, необходимых для увеличения производительности труда. Этому служит заинтересованность в прибыли и оплата по труду. Докладчик выделил три фактора для увеличения заинтересованности в прибыли (чувствительности на затраты): значи-

тельное уменьшение предельного налога на прибыль; предотвращение того, чтобы текущую прибыль можно было увеличить путем проживания имущества; предотвращение того, чтобы прибыль можно было увеличить путем повышения внутренних цен.

Уменьшение предельного налога на прибыль (переход примерно на 30%-ный уровень) — важный шаг основательно продуманной налоговой реформы. Ожидаемое уменьшение в доходах бюджета можно сбалансировать введением такого нового вида налога, который лишил бы предприятия большей части сравнительно равномерной прибыли рентного характера. Во избежание проживания имущества необходимо создать сеть управления имуществом, которая контролирует использование взноса общественного капитала в предприятие. Для того чтобы избежать увеличение прибыли путем повышения внутренних цен (что ведет к инфляции), надо проводить уверенную антиинфляционную политику на уровне всего народного хозяйства. В переходном периоде введение налога на повышение цен может быть оправдано в основном там, где рыночный механизм не действует, для лишения такой прибыли, которая не оправдывается повышением производительности труда. Для интенсификации индивидуальной производительности труда надо распространить те формы, в рамках которых возрастает заинтересованность трудящихся, их инициатива, самостоятельность.

Ш. Балажи критиковал новую систему налогов, введенную в Венгрии в начале 1988 г. По его мнению, новые налоги не ведут к выполнению стабилизационной программы правительства. Налоговая реформа была проведена на основе концепции, разработанной в узком кругу с точки зрения ограниченной бюджетной политики. В разработке реформы экономическая наука практически не участвовала, не были приняты во внимание основные экономические взаимосвязи. Этот опыт надо учесть при дальнейшем применении налоговой системы.

По словам **О. Пирити** (Венгрия), в процессе реформы мы окружили себя иллюзиями, например по поводу открытого характера венгерской экономики. В действительности же наше хозяйство закрытое, и экономическая политика и экономическое регулирование могут исходить только из этого факта. С ограничением покупательной способности населения в незначительной мере увеличиваются производственные мощности для производства таких товаров, которые идут в обмен на валюту западных стран. Таким образом, равновесие народного хозяйства в целом не улучшается.

Каждому сегодняшнему шагу в развитии производства надо систематически готовить «открытие» рынка. Сначала соревноваться за покупателя на внутреннем рынке и лишь потом — за границей. Сначала испробовать и продемонстрировать в действии товар для заграничного покупателя на своем рынке, а уж потом рисковать за границей.

Нам надо поддерживать не экспорт, а конкурентоспособность нашей продукции. Вместо финансирования дефицита нужно финансирование развития. По крайней мере половину нынешней субсидии экспорта стоит перегруппировать в пользу технического развития и замены экспорта. Цены тех импортных товаров, которые представляют высокоразвитую технику, следует снизить, а цены на товары избыточного массового импорта — повысить. Еще долгое время значительную роль будет играть импорт дефицитных товаров. Опасно такое «открытие» рынка, которое ставит предприятия в ситуацию соревнования раньше, чем они станут конкурентоспособными. У шагов «открытия» рынка есть свой объективный порядок.

Так называемое ориентированное на экспорт развитие производства искажает пропорции народного хозяйства, снижает его доходно-производительную способность. Необходимо, чтобы только малая доля структурной перестройки входила в сферу влияния государственных программ, а большая часть основывалась бы на развитии технического уровня предприятий. Венгерские предприятия не должны быть в худшей ситуации, нежели их конкуренты,— в том числе в области ресурсов, кредита, свободного использования доходов, а также в обложении налогами.

Е. Баршонь (Венгрия) начал свой доклад следующими словами: аутентичная (перспективная) форма будущего социализма — это строй, который основан на общественной собственности, развитом товарном производстве (рыночном предпринимательстве) и демократии, исключающей любой монополизм. Свободная предпринимательская самодеятельность трудящихся функционирует на базе общественной собственности, а государство обеспечивает макроэкономические условия развития народного хозяйства и пресекает монополистические тенденции (злоупотребление властью).

Суть радикальной реформы заключается в переходе от политического сообщества к сообществу денег на базе общественной собственности. Во время господства директивных методов хозяйствования наша экономика изолировалась от мировой экономики и отстала в сфере развития производительных сил. Замкнутая индустриализация привела к искаженной экономической структуре, к качеству товаров, оторванному от спроса мирового рынка. Преувеличенная «защищенность» вела к ослаблению морали труда. Реформа — это переход к созданию рыночных отношений (соревновательность, предпринимательские и финансовые отношения), подключение к мировой экономике, к конвертируемой валюте. Государственная собственность превращается в смешанную, а затем становится общественной.

К. Печи в своем докладе пришел к выводу, что экономические реформы направлены по существу на преодоление сталинских представ-

лений о социализме. Карл Маркс определил социализм как посткапиталистическую формацию. В то же время он ясно видел достоинства капитализма по сравнению с предыдущими формациями. Маркс не мог представить себе социализм как общественное устройство, основанное на каком-либо предкапиталистическом типе производства, он всегда считал социализм более развитым, чем капитализм. Если бы сталинская модель соответствовала теории Маркса, то социалистические страны перегнали бы капитализм, в первую очередь экономически. Однако в действительности сталинская модель оказалась непригодной для этой задачи.

Первый отрыв от сталинской модели в Венгрии начался реформой 1968 г., однако сталинская идеология продолжала действовать. Вторая трудность: дальнейший шаг от этой модели к другой, не менее спорной, принципы которой еще не были сформулированы. Сегодняшняя система возникла как остаток модели, от которой мы и хотим освободиться. Третьим препятствием является мистический страх перед реставрацией капитализма.

В последние годы к замедлению экономического роста в Венгрии привели несколько факторов, в том числе ошибочные экономические и политические решения. Политэкономия слабо связана с реформой механизма хозяйствования, особенно — на уровне предприятий и объединений. Ситуация осложняется из-за ухудшения хозяйственного положения. Неудачные попытки регулирования вели к новому регулированию, в свою очередь не во всем успешному. В сфере управления теряется уверенность в правильности своих действий. Все это заставляет еще раз основательно продумать достоинства и недостатки различных вариантов экономической реформы и выбрать тот, который обещает в целом лучшие результаты.

В конце конференции ее председатель К. Печи подвел итоги. Для решения хозяйственных проблем необходим переход к новой модели социалистической экономики. Нельзя продвинуться вперед путем длительных, однобоких, запаздывающих реформ — как это подробно изложил М. С. Горбачев в своей книге о перестройке,— а надо разрушить все старое, отжившее и бюрократическое и построить новое, рациональное, более эффективное и социалистическое.

Повышение роли товарно-денежных отношений в современных условиях и ориентация на коммунистические идеалы не исключают друг друга, они диалектически связаны между собой. При определении позиции социалистического государства как собственника не следует предусматривать иерархических отношений между разными формами собственности, так как это мешает эффективному использованию как плановых, так и рыночных отношений. Необходимо переносить поли-

тическую волю на экономические отношения только через представление интересов.

Участники конференции подчеркнули, что экономически изолированные государства не способны к дальнейшему развитию. Сталинскую модель сотрудничества социалистических стран необходимо заменить новой моделью, принцип взаимопомощи — принципом «взаимной эффективности». В результате станет реальным создание таможенных союзов, конфедераций и экономических союзов.

На смену сталинской модели идет модель смешанного социалистического хозяйства. Она учитывает реальный уровень материально-технической базы производства в социалистических странах и предполагает несколько форм собственности и несколько секторов: государственно-общественная собственность, кооперативная собственность, частная собственность, национальный и зарубежный частный капитал, а также различный симбиоз этих форм. В первом секторе с учетом рыночных отношений главную роль играет государство, в других — рыночные отношения действуют в полном смысле этого слова. Соревнование между секторами обеспечивает равенство возможностей. Государство вмешивается в первый сектор непосредственно в законных рамках парламентской демократии. В остальные секторы оно вмешивается лишь путем макроэкономических методов регулирования товарного производства.

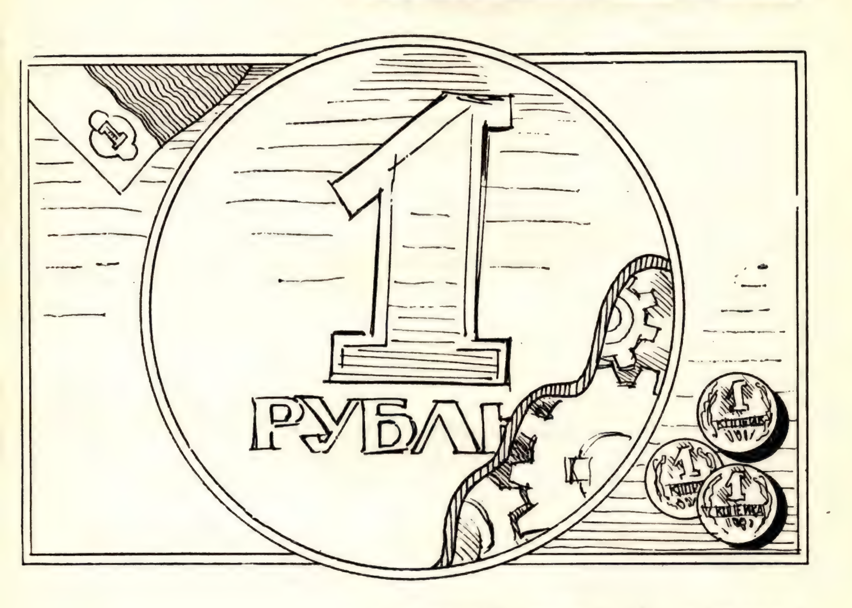
Основой модели экономического механизма является план и бюджет, когда план — это выбор между новыми альтернативами. Эти альтернативы предлагаются политическими организациями, представляющими разные экономические интересы в рамках открытого форума.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Обидно

На страницах журнала идет полемика о том, нужны или не нужны министерства. Полемика эта приобретает неуважительный, а подчас и оскорбительный тон в адрес министерств. В настоящее время идет перестройка первичного, среднего и высшего звеньев управления. Если уже решен вопрос о том, что в ряде отраслей союзно-республиканские министерства останутся, то зачем снижать их авторитет?!

И. В. ЖАГЛО,
Минлегпром УССР



ПОЧТИ ВСЕ О ЦЕНАХ

О будущих ценах говорят и пишут много. Что добавит предлагаемая подборка к уже увиденному и услышанному?

Начинается она с обсуждения «за круглым столом». Обратите внимание на переплетения, неразрывность проблемы цен с другими экономическими и социальными проблемами. Пусть понимание этого отвратит вас от упрощенного решения вопроса «повышать — не повышать». Пусть не покажутся читателю врагами народа сторонники повышения цен и друзьями — те, кто желает сохранить их неприкосновенными. Хотя сказанные в заключение слова А. А. Симоняна, заместителя главного редактора «ЭКО», свидетельствуют об отрицательном отношении к повышению цен не менее чем одного члена новой редколлегии.

Следующая затем статья доктора экономических наук А. А. Дерябина еще более удаляет нас от ответа на прямо поставленный вопрос «повышать — не повышать». Мысль автора предельно проста,

и если она не приходила в голову каждому из нас, то только потому, что проблема цен волнует нас не в принципе, а совершенно практически — «на что будем жить?». Допустим, мы изменим цены. Надолго ли этого изменения хватит? Нужно менять не цены как таковые, а правила образования цен — вот мнение автора, которое он последовательно обосновывает.

В статье заместителя председателя Госкомцен СССР доктора экономических наук А. Н. Комина рассматривается важный вопрос взаимосвязи цен и заработной платы. Редакция «ЭКО», к сожалению, не смогла получить от автора статью на еще более принципиальную тему. Но и по предлагаемому читателю тексту виден уровень рассмотрения реформы в Госкомцен СССР.

Знакомясь с последующей статьей трех авторов, расслабившийся читатель рискует получить шок: там подробно объясняется необходимость повышения цен и компенсации этой меры населению. Если бы эта статья шла вне подборки, можно было бы предположить, что «ЭКО» запоздал и, когда пришло время признавать свои ошибки, продолжает заблуждаться.

Комментарий доктора экономических наук В. Д. Белкина завершает подборку, вновь подчеркивая удаленность практических проблем от простого голосования «за» или «против» повышения цен.



ПО КАКОМУ ПУТИ ИДТИ?

В обсуждении участвовали:

Б. АТОБАЕВ — профессор, зав. кафедрой финансов Ашхабадского института народного хозяйства;

И. ГРИНОВЕЦ — профессор, зав. кафедрой политэкономии Львовского лесотехнического института;

Г. ДЕШАЛЫТ — зам. генерального директора по экономике завода «Манометр»;

В. ЕФРЕМОВ — доктор экономических наук, зам. директора ВНИИ экономики и управления строительства Госстроя СССР;

В. КЛЕЙН — кандидат экономических наук, Институт экономики АН СССР;

В. КОСТЕЦКИЙ — главный инженер Ленинградской меховой фабрики;

В. НЕМЧИНОВ — доктор экономических наук, зав. сектором Института экономики АН ЭССР;

М. ПОПОВ — кандидат экономических наук, Ленинградский государственный университет;

М. РОМАНОВСКИЙ — доктор экономических наук, зав. кафедрой финансов Ленинградского финансово-экономического института имени Н. А. Вознесенского;

В. ТАРАСОВ — кандидат экономических наук, зав. отделом ценообразования Института экономики АН СССР;

К. ТУЛЬТАЕВ — кандидат экономических наук, зав. кафедрой ценообразования Алма-Атинского института народного хозяйства;

Д. ШАВИШВИЛИ — кандидат экономических наук, зав. сектором розничных цен на товары народного потребления НИИцен Госкомцен СССР;

Д. ЯКОБИДЗЕ — кандидат экономических наук, зав. кафедрой Института управления Совета Министров Грузинской ССР.

Обсуждение вел и подготовил к печати заместитель главного редактора «ЭКО» А. СИМОНЯН.

А. СИМОНЯН: — Все мы отдаем себе отчет в том, что реформа цен (тем более столь беспрецедентная по масштабам и кругу поднимаемых вопросов)— исключительно сложная проблема, сопряженная с резкими изменениями в организации ценообразования и решительной переработкой его методологической основы.

Наши читатели просят ознакомить их с мнением специалистов по крупным группам проблем.

В центре первой находятся розничные цены. Кроме чисто экономической стороны, здесь необходимо учитывать и психологический фактор. Десятилетиями людям внушалось представление, что одно из важнейших завоеваний социализма — стабильность розничных цен на основные потребительские товары. Между тем руководители Госкомцен СССР приводят серьезные аргументы в пользу повышения цен на продукты питания. Напротив, многие ученые и практики резко отрицательно оценивают такой подход. Реформу розничных цен они связывают с изменениями соотношений цен на эти товары при сохране-

нии их общего уровня. Различны и конкретные предложения и рекомендации по снижению бремени дотаций.

Вторая группа проблем связана с определением возможностей и методов стимулирования научно-технического прогресса с помощью цен.

Д. ШАВИШВИЛИ: — Действующая система цен и тарифов находится в запущенном состоянии и не отвечает современным требованиям ускорения социально-экономического развития. Во многом она сформировалась под воздействием субъективных и волюнтаристских представлений о ценообразовании. При этом объективные законы, лежащие в основе теории и практики планового ценообразования, долгое время игнорировались, а цены из категории денежного выражения стоимости по существу превратились в планово-учетный измеритель — пресловутый плановый норматив общественно необходимых затрат труда.

При цене, рассматриваемой как плановый норматив ОНЗТ, теряются экономические ориентиры в организации эффективного ведения хозяйства на уровне предприятий и народного хозяйства. Во многих случаях действующие цены в искаженном виде доводят до потребителей реальные экономические пропорции производства продукции, эффективность использования материальных и трудовых ресурсов. При этом цена полностью утрачивает связь с покупательной способностью рубля, реальной заработной платой, со спросом и предложением. Такая система цен деформирует структуру общественных потребностей, не соединяет экономические интересы производителя и потребителя. Наоборот, она препятствует рациональным экономическим связям между ними, превратившись в своеобразный барьер, разделяющий экономические интересы производства и потребления.

Но самый главный недостаток существующей системы цен в том, что из-за искусственно заниженного уровня цен на продовольствие остается столь же искусственно заниженной и оплата труда. Поэтому-то у нас и заняты ручным трудом десятки миллионов людей.

Меры по устранению отмеченных недостатков, предлагаемые Госкомцен СССР, хорошо известны из выступлений в печати его руководителей — В. С. Павлова и А. Н. Комина. Повторю только, что без резкого повышения цен на продукты питания (в 2—3 раза), в первую очередь на мясо-молочные продукты, при полной компенсации населению потерь от повышения цен, нам не обойтись. Кстати, повышенный уровень розничных цен и компенсация в той части, которая будет осуществляться за счет предприятий, уже учтены в новых оптовых ценах на промышленную продукцию. Размер повышения оптовых цен по крупным товарным группам утвержден, эти цены будут введены в действие с 1 января 1990 г.

В. НЕМЧИНОВ: — Судя по тому, что сообщил нам Давид Федорович Шавишвили о повышении оптовых цен, в которых учтены новые розничные цены и компенсации, традиции аппаратной работы не меняются, экономическое мышление остается прежним. Как же выполнять решения июньского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС и XIX партконференции о том, что реформа ценообразования должна стать предметом всенародного обсуждения? Или мы будем только имитировать дискуссию, внося предложения об уточнении отдельных цен на один—два процента? Но такие уточнения могут делать только те, кто непосредственно разрабатывает цены. У нас для этого нет необходимой информации.

Думается, в современных условиях ведомства и научные организации должны иметь возможность выдвигать на обсуждение проекты, которые не подкреплялись бы авторитетом высших государственных и партийных органов. Ведь только в этом случае реальны продуктивная дискуссия, плюрализм мнений и выбор государственными и партийными органами действительно лучшего проекта, одобренного народом.

Что же касается предложений Госкомцен СССР, они вызывают множество сомнений и тревог. Хотел бы обратить внимание на один момент, который не принимается в расчет. Нас успокаивают тем, что предполагается полная компенсация повышения цен. Например, в Эстонии потребляется около 88 кг мяса на человека. Это в несколько раз больше, чем в южных республиках. Но там больше фруктов, ягод, овощей. Поэтому в Эстонии не очень-то верят в полную компенсацию. А может, компенсация будет осуществляться по национальному признаку? Это было бы крайне опрометчивой мерой. Ведь повышение цен на мясо и молоко обязательно приведет к росту цен на картофель, овощи и т. п. Опять компенсации? И опять по национальному признаку?

Думаю, что вместо этих слабо обоснованных, но действительно смелых предложений лучше обратить внимание на расходы, прежде всего на расходы госбюджета. На мой взгляд, проблему дефицита нужно решать не повышением цен, а изменением структуры капитальных вложений. Далее, чтобы обеспечить сбалансированность доходов, заработной платы, жизненного уровня и цен, требуется время. Поэтому повышение цен, если оно действительно необходимо, должно быть поэтапным.

Д. ШАВИШВИЛИ: — Из большой жалости к кошке хотите обрубать хвост не сразу, а постепенно, кусочками?

К. ТУЛЬТАЕВ: — Хвосты кошкам обрубают только в Габрове. А потребности и привычки людей — не хвосты, которые можно смело ру-

бить. Но что делать? Госкомцен дает такое теоретическое обоснование резкому повышению цен, которое находится на уровне анекдота.

Вот говорят о низких ценах на продовольствие. Но уровень цен — понятие очень неопределенное. По отношению к чему они низки? Дело не в уровне конкретной цены. Если существует глобальная сбалансированность спроса и предложения, то одновременно возможны и низкие, и высокие цены (по отношению к затратам, например). Для этого нужно только поддерживать с помощью дотаций или субсидий определенную структуру производства. Но если сумма платежных средств превышает предложение товаров, то большинство цен (или даже все) низки. Необходимо их повысить. При отсутствии финансовых мероприятий по ликвидации дополнительных денежных доходов, полученных в результате роста цен, или при их блокировке на специальных счетах неизбежна инфляция. Более того, она приобретает характер автоинфляции: цены растут; растут и доходы государства, которые превращаются в его расходы, то есть в доходы населения; рост доходов населения вызывает рост цен и т. д.

А. СИМОНЯН: — Получается, что цены у нас низки, но повышать их нельзя. Где же выход?

К. ТУЛЬТАЕВ: — На мой взгляд, реформа цен должна представлять собой не разовый общий пересмотр цен, а создание условий для новых принципов и методов ценообразования. Централизованно регулируемый рынок сам позволит достичь действительно обоснованных уровней и соотношений цен. Эти условия можно создавать уже сейчас. Свободное ценообразование при стабильных, фиксированных ценах в ключевых областях приведет к конкуренции, подстегивающей производителей. Разумеется, при условии соответствующих изменений в других элементах хозяйственного механизма.

Уже сейчас можно развернуть конкуренцию в производстве бытовой радиоэлектроники. Если в стране насчитываются десятки предприятий, выпускающих одинаковую продукцию, то достаточно контролировать цены у предприятия-лидера при создании ему максимально благоприятных возможностей. Пусть получают зарплату в пять раз выше средней по отрасли, если они лидеры в снижении издержек и цен. А цены на аналогичную продукцию предприятий, уступающих лидеру в эффективности, могут быть свободными.

Я категорически против мнения о чрезмерной монополизации производства в нашей экономике. У нас сотни тысяч предприятий разных размеров. И все они могут работать либо на местный, либо на всесоюзный рынок. Нужно создать условия для гибкой специализации и диверсификации производства.

В. ЕФРЕМОВ: — Бесспорен факт открытой и скрытой инфляции. Весомый вклад в развертывание инфляционной спирали вносят пороки ценообразования в строительстве.

Во-первых, в основе цен на строительную продукцию лежат нормы более чем сорокалетней давности. Уже давно не осталось и в помине многих операций, появилось множество новых, а нормы неподвижны.

Во-вторых, прибыль в строительстве определяется пропорционально стоимости материалов. Чем они дороже, тем больше накоплений. Эта норма не изменилась и в 1982 г., когда были повышены цены на стройматериалы.

В-третьих, в строительстве не учитываются фактические затраты. Мы не знаем, во сколько обошелся государству какой-то конкретный объект. Сметные нормативы, сметная стоимость калькулируются на основе сметных затрат, оторваны от фактических затрат. Например, затраты по использованию строительных машин определяются в расчете на усредненные машины. Так, для строительства пятиэтажного дома требуются башенный, автомобильный и гусеничный краны. Норма усиливает необходимость применения кранов в 4—8 раз. А оплата производится по этой норме. Главное, на мой взгляд,— обеспечить условия эффективной работы предприятий. В связи с этим хотел бы подчеркнуть, что закон стоимости проявляется не в уровне цен, а в их движении. Цель заключается в том, чтобы цены начали меняться так, как нам нужно. Безусловно, они должны снижаться. Как это сделать — вот вопрос!

Пока же следует честно признать, что наши органы ценообразования не готовы к радикальной реформе цен. Максимум, что они могут,— это поднять цены.

В. КОСТЕЦКИЙ: — На предприятиях легкой промышленности и в сфере услуг наглядно видно, как разворачивается спираль «цены — доходы», как идет инфляция. Нашей фабрике постоянно увеличивают план в денежном выражении. Мы все время гонимся за валом, а по натуральным показателям производство остается без изменения. Реально выпускаем изделий столько же, сколько 10 лет назад, а по стоимости за счет цен — раза в два больше. А если растут цены, мы вынуждены под разными соусами платить рабочим все больше и больше. А труд остается прежним. Эта погоня за валом и стремление как-то повысить зарплату резко снижают роль улучшения качества продукции и ассортимента, сохранения в номенклатуре дешевых изделий. Сами себя загоняем в тупик.

Обоснована критика и в адрес налога с оборота, который не стимулирует повышение эффективности производства. Его величина определяется исключительно фискальными целями, точнее, одной из них —

2 ЭиОПП № 3, 1989 г.

взять средства из госбюджета для сиюминутного улучшения положения. Складывается впечатление, что финансисты не думают о завтрашнем дне. Ведь высокая цена сдерживает спрос. Мы могли бы больше дать меховых изделий, если хотя бы в малейшей мере влияли на определение величины этого налога, были бы заинтересованы в его увеличении. Мы снизили бы его, скажем, на 25 %, но спрос возрос бы в 1,5 раза. В результате сумма налога, упав относительно единицы изделия, увеличилась бы на 12,5 %.

Наше внимание должно быть сосредоточено на рынке, который и определит цены. Поэтому не надо загружать все типографии Советского Союза изданием прейскурантов и опять на всей территории СССР устанавливать единые цены. В других странах ценам присуща значительная территориальная дифференциация. Почему головной убор во Владивостоке стоит столько же, сколько в Ленинграде? Мы должны раскрепостить рабочего, дать ему возможность заработать и реализовать заработанное на рынке. Сегодня у нас при фабрике пять кооперативов, которые заполняют бреши кассового плана в районе, существенно улучшают показатели фабрики, разбирают фабричные неликвиды, все то, что нам невыгодно использовать из-за действующих цен. И при всей убогости в техническом отношении кооперативы находятся в неизмеримо лучших экономических, коммерческих условиях. Они работают на рынок, на потребителя, а не на Госкомцен, Минфин и Госплан.

Поэтому не уходить, а бежать надо от административных методов к экономическим. Решение проблемы цен не в том, на сколько поднять их, а в том, чтобы Госкомцен и Минфин наконец-то занялись делом — управлением рыночным ценообразованием.

Б. АТОБАЕВ: — Согласен, что нужны не высокие, а правильные цены, которые может дать только рынок. Но простой переход к рыночному, свободному ценообразованию в условиях дефицита обязательно ведет (вспомним договорные цены) к быстрому росту цен, к инфляции. Некоторые экономисты не видят ничего плохого в этом. Например, В. Костецкий ратует за рыночное ценообразование, а следовательно, и за умеренную инфляцию.

Посмотрим чуть дальше, приглядимся к экономическим, социальным и политическим последствиям умеренной инфляции. Только экономические ее последствия, и то весьма краткосрочные, условно можно считать положительными. Действительно, постоянно поддерживаемая умеренная инфляция помогает сохранять шаткое равновесие цен на рынке. Даже небольшое отклонение от этого равновесия сразу приводит либо к жесточайшему дефициту (так как спрос в ожидании дальнейшего обесценения денег предельно напряжен), либо к перерастанию умеренной инфляции в гиперинфляцию.

В долгосрочном плане инфляция обязательно резко ухудшит условия развития производства, его интенсификацию. Амортизационных сумм для обновления или хотя бы восстановления изношенных производственных фондов уже недостает. В конечном счете инфляция при отсутствии каких-либо резервов рабочей силы, мощностей и сырья приведет к стагнации производства. А преодолеть стагнацию значительно труднее, чем не допустить инфляцию.

Инфляция тяжелым бременем ложится на потребителя, особенно на экономически слабого. Поэтому в обществе неизбежно усиливается дифференциация по уровню жизни. Это приводит к социальной напряженности, которая со временем перерастает в политическую.

Из всего этого следует вывод: надо переходить не просто к рыночному, свободному ценообразованию, а к ценообразованию на экономически управляемом рынке (через налоги, платежи за ресурсы, ставки и условия кредита). Поэтому реформа ценообразования немыслима без реформы финансово-кредитной системы. К сожалению, представители центральных и республиканских органов ценообразования и финансов об этом только говорят. Реальной их взаимоувязки (в экономическом, а не в административном смысле, которое сводится к визам высокопоставленных начальников о «согласовании») пока нет.

И. ГРИНОВЕЦ: — Печать пестрит публикациями по предстоящей реформе розничных цен. Но лишь немногие посвящены оптовым ценам на промышленную продукцию и закупочным — на продукцию сельского хозяйства. Мне не попадались статьи о ценах на продукцию строительства. Между тем все цены взаимоувязаны. Как же собираются их «совершенствовать»? Увеличат оптовые цены на промышленную продукцию примерно на 170 млрд руб. Только в рамках этого повышения цен на промышленную продукцию, передаваемую сельскому хозяйству, закупочные цены возрастут на 30 млрд руб. Как это все отразится на розничных ценах, улучшит ли экономическое положение в стране, повысит ли эффективность производства, станут ли люди лучше работать, будут ли предприятия бороться за снижение затрат, повысится ли уровень жизни населения? При анализе этих вопросов становится ясным, что оптимальных вариантов решения или просто нужных ответов еще не найдено. Например, в Белоруссии, во многих областях Украины, в Эстонии производство мясо-молочных продуктов обходится сравнительно недорого и потребление их выше, чем в других регионах страны. Если цены на мясо и молоко резко повысятся, а компенсация будет распределена пропорционально населению, то полная компенсация в этих республиках не будет обеспечена. Следовательно, жизненный уровень населения снизится.

Еще одна сторона проблемы. Даже если удастся сбалансировать возросший уровень цен и компенсацию в таких группах населения, как студенты, пенсионеры, которые эту продовольственную надбавку не всегда станут использовать для сохранения прежнего уровня питания, фактически уровень жизни понизится. Это может сказаться на здоровье данных групп населения. Поэтому упрощенный подход к рассматриваемой проблеме недопустим.

Д. ЯКОБИДЗЕ: — К сожалению, проблема совершенствования ценообразования зачастую ставится как самостоятельная задача, без увязки с проблемами планирования, хозрасчета и т. п. Убежден, что повышение цен на первых порах улучшит экономическое положение предприятия, но не поднимет рентабельность и эффективность производства. Ведь прибыль и объем будут получены искусственно, цена в таком случае не мобилизует на уменьшение расходов, использование всех резервов через улучшение организации труда, укрепление договорной дисциплины. Поэтому наиболее перспективны направления, сулящие сокращение издержек: технологическое совершенствование производства, переход к выпуску новых изделий на основе современной технологии, устранение всех экономических рогаток.

Д. ШАВИШВИЛИ: — Давайте все-таки будем стоять на почве реальностей. Абсолютные цены растут во всем мире, ибо увеличиваются затраты на новую технику, усложняется продукция и т. п. Правда, относительные цены на единицу продукции снижаются. Нам нужно воевать не с ростом цен как таковым, а добиваться относительного снижения розничных цен по отношению к нашим доходам. Когда на каждый рубль мы станем покупать больше товаров, тогда можно говорить о стабильности, об относительном снижении розничных цен.

А. СИМОНЯН: — В США, ФРГ, Англии и Франции цены на продовольствие, да и на многие другие виды продукции снижаются, а инфляции в том понимании, которое у нас господствовало в последние десятилетия, нет. Кроме того, не кажется ли Вам парадоксальным утверждение, что повышение цен позволит наполнить рубль большим содержанием товаров, укрепит его?

Д. ШАВИШВИЛИ: — Это иллюзия. Цены данную проблему не решают. Они — идеальная категория, которая устанавливает соответствие между стоимостью товаров и стоимостью денег. В ходе реформы ценообразования прежде всего следует проводить иную, чем раньше, структурную политику.

В. КЛЕЙН: — Готовящуюся реформу ценообразования необходимо оценивать, на мой взгляд, с трех позиций. Во-первых, в какой мере система ценообразования вписывается в новую систему хозяйствования. Здесь важно в первую очередь понять, как следует изменить методологию и организацию ценообразования. Новые уровни и соот-

ношения цен имеют второстепенное значение. Если в перестройке методов хозяйствования мы ориентируемся на усиление хозрасчетных начал, на социалистический рынок, то оправдано ли бюрократическое вмешательство (путем конструирования уровней и соотношений цен в кабинетах чиновников) в сферы, которые должны быть отданы рынку?

Во-вторых, в какой мере система цен содействует активному преобразованию структуры экономики. Понятно, что она должна не только отражать пропорции вчерашнего дня, но в большей степени соответствовать требованиям рационализации и оптимизации этой структуры, интенсификации экономики. Повышение оптовых и других цен в столь значительных размерах — не что иное, как закрепление экстенсивного развития, «втаскивание» в новые цены бесхозяйственности и расточительности. Вряд ли оправдано такое повышение цен и под предлогом создания условий для самофинансирования и самоокупаемости. Нужны ли были самофинансирование и самоокупаемость, например, на тракторном заводе в Елабуге? Не нужен сам этот завод! Огромные затраты на его строительство удалось переориентировать лишь в последний момент.

В-третьих, в какой мере новая система цен побуждает производителя увеличивать прибыль и другие финансовые показатели за счет снижения издержек производства, активного внедрения научно-технических достижений. Новые методы хозяйствования еще долго будут носить черты старых, поэтому надо предвидеть реакцию производителя на повышение цен на его продукцию. Поскольку в значительной мере сохраняется управление хозяйственной деятельностью с помощью индивидуальных нормативов (следует ожидать расширения практики индивидуального субсидирования, дотирования), то предприятие, как правило, при повышении цен на его продукцию будет стремиться не наращивать ее выпуск, а снижать его. Ведь если при высоких ценах оно станет наращивать выпуск продукции (и снижать издержки, что всегда труднее), то масса прибыли может оказаться очень большой. В таких условиях предприятие не уверено, что эту прибыль под тем или иным предлогом не изымут, что план в следующем периоде не увеличат — стимулы к снижению издержек и наращиванию выпуска продукции не будут задействованы.

Поэтому новые уровни и соотношения цен должен устанавливать не дискредитировавший себя бюрократический аппарат, а рынок. Следовательно, первоочередной задачей реформы ценообразования должно стать не административное повышение цен, а создание эффективного механизма гибкого регулирования цен, в преобладающей части свободно складывающихся на рынке. При этом важно подчеркнуть, что розничные цены должны регулироваться административно,

устанавливаться на таком уровне, который способствовал бы рационализации структуры потребительских расходов, учитывал размеры доходов.

Преобладающая часть населения тратит на питание свыше половины денежных доходов. Это опровергает широко распространенное мнение, будто у нас низки цены на продовольствие. К тому же заработная плата есть один из элементов себестоимости. Разве нормально, что предполагается повысить розничные цены до уровня цен на колхозном рынке, где качество продукции явно выше, чем в государственных магазинах? Тем самым мы закрываем глаза на бесспорный факт, что эффективность общественного сельского хозяйства, куда многие годы направлялись многомиллиардные капитальные вложения, ниже, чем в личном подсобном хозяйстве, основанном на ручном труде.

М. РОМАНОВСКИЙ: — Некоторые из выступавших товарищей считают, что проектировки Госкомцен неприемлемы. Но реформу-то проводить надо. Если у нас сегодня нет нужных измерителей, то надо разработать новые. Правда, не стоит ломать все сразу. Начинать надо с цен на сырьевые товары, постепенно повышать долю зарплаты в затратах, чтобы больше экономить на трудовых ресурсах, укладываясь в заданные параметры себестоимости, сокращать дотации. И если так уж неизбежно повышение цен на продовольствие, то оно должно сопровождаться снижением цен на промышленные товары, приведением их в соответствие с мировыми ценами. Нужно расширить сферу действия договорных цен, существенно дифференцировать розничные цены, открыть фирменные магазины. А главное — новая система цен обязана стимулировать НТП, производство новой техники. Без этого реформа цен никому не нужна.

М. ПОПОВ: — Здесь вносилось радикальное предложение об ориентации на рынок. По-моему, это мечта тех, кто ищет решения будущего в прошлом. Ведь рынок — это пройденный этап в развитии капиталистической экономики. Из рынка выросла монополия, из монополии вырос социализм — единая монополия. И нам надо подумать, как сделать так, чтобы наша монополия работала на пользу всему народу, а не на пользу отдельных предприятий, ведомств, в том числе Госкомцен.

Иногда говорят о каком-то особом социалистическом рынке и особом социалистическом управлении им. На мой взгляд, нет ничего нового в управлении рынком, предложенном Дж. Кейнсом в начале 30-х годов. О результатах управления или регулирования рынка мы можем судить по современному капитализму. Оно не ликвидирует минусы, которые были раньше, не касается регулирования цен внутри монополии. Поэтому, если мы рассматриваем социализм как единую

монополию, обращенную на пользу всему народу, то нужно делать для себя выводы из организации ценообразования внутри капиталистических монополий.

Скажу несколько слов о причинах повышения розничных цен. Они, конечно, не в Госкомцен, а в стремлении ликвидировать огромные дотации. А они растут из-за увеличения себестоимости сельскохозяйственной продукции, которая увеличивается, потому что не повышается производительность труда в сельском хозяйстве или растут затраты на материалы, амортизация, тарифы, расходы на удобрения, заработная плата и при росте производительности труда. Цены должны изменяться в соответствии с изменением затрат труда. Поэтому необходимо увязывать повышение цен с ростом производительности труда, а еще лучше с изменением трудоемкости. Это позволит уже сейчас снижать, а не повышать цены.

В. ТАРАСОВ: — Подобные рассуждения только кажутся новыми. М. В. Попов, выступая против роста цен, продолжает мыслить теми же категориями и понятиями, использование которых с объективной неизбежностью приводит в конечном счете к росту цен. Ведь опять предлагается «увязывать» и «устанавливать». А то, что мы имеем и от чего стремимся уйти в управлении экономикой, как раз и является результатом чьих-то приказов, распоряжений, увязанных и согласованных с кем-то. Мы хотим объективизировать процесс ценообразования путем более широкого и правильного использования товарно-денежных отношений. Принятие минимальных затрат за базу оптовых цен позволяет усилить контроль за расходом ресурсов на создание единицы изделия в различных и в относительно идентичных условиях хозяйствования. Ориентация оптовых цен на минимальные (прогрессивные) затраты ресурсов отнюдь не означает, что будут игнорироваться объективно существующие условия производства.

Г. ДЕШАЛЫТ: — Сегодня, при переходе предприятий на самофинансирование, вопреки ожиданиям усиливаются административные методы. Почему предприятия в условиях самофинансирования не стремятся брать более высокие планы? Почему невозможно практически сопоставлять работу различных предприятий при действующих ценах? Почему на предприятиях, почти на 100 % выполняющих договорные обязательства, дефицит и сверхнормативные запасы не снижаются, не улучшается ритмичность производства? Не отразится ли отрицательно самофинансирование науки на предприятиях и экономике в целом? Ответы на эти вопросы прямо связаны с ценообразованием. Хотя Госкомцен оправдывает рост цен ростом потребительских свойств, качества, я согласен с мнением о том, что с ростом цен на средства производства неизбежно увеличение дефицита.

Оно приводит к тому, что любое повышение цен при принятой методике сразу же учитывается во всех финансовых планах. Денег становится больше, товарного покрытия они не имеют.

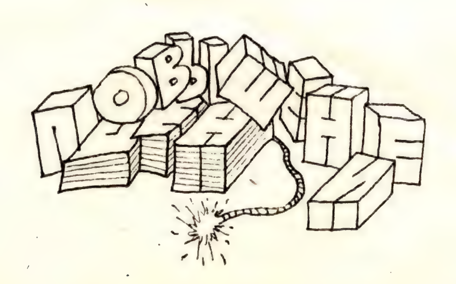
А. СИМОНЯН: — Надеюсь, со мной согласятся участники беседы в том, что радикальная реформа ценообразования, в которой сплетаются все проблемы коренной перестройки управления, должна основываться на серьезной теоретической и методологической базе. Наше обсуждение показало следующее.

● Реформа или общий пересмотр цен — разовое изменение уровней и соотношений действующих цен при некоторых изменениях существующего порядка их обоснования. Такие пересмотры проводились и ранее, но не дали и не могли дать достаточных результатов.

● Реформа цен сводится к резкому одномоментному повышению цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, продукцию строительства, транспортные услуги, товары народного потребления в невиданных до сих пор размерах. При этом отсутствуют какие-либо вразумительные доказательства, что столь значительное для экономики страны и населения «потрясение» решит основные проблемы, в первую очередь ликвидирует дефицит средств производства и товаров народного потребления.

● Прямо нарушаются указания июньского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС о том, что «с учетом политической и социальной значимости реформы ценообразования она должна стать предметом самого широкого обсуждения в стране». Без какого-либо обсуждения даже с научной общественностью принято решение о повышении оптовых цен, в котором уже учтено предполагаемое увеличение розничных цен и компенсационные выплаты населению в конкретных размерах.

Общий вывод: повышение цен на все виды продукции не решит основные проблемы коренной перестройки управления экономикой, но будет иметь крайне негативные экономические, социальные и политические последствия.



СНАЧАЛА ИСПРАВИМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ



А. А. ДЕРЯБИН,
доктор экономических наук,
Институт экономики АН СССР,
Москва

Июньский (1987 г.) Пленум ЦК КПСС выдвинул требование о проведении радикальной реформы ценообразования. Об этом идет речь и в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об основных направлениях перестройки системы ценообразования в условиях нового хозяйственного механизма». **Между тем в подавляющем большинстве публикаций до сих пор обсуждается не радикальная реформа ценообразования, а то, на какие группы товаров следует повысить цены.**

Но конкретные цены — это продукт системы ценообразования. Без ее реформирования даже самое тщательное обоснование каждой новой цены не даст эффекта. Ведь цены должны в каждый данный момент точно отражать складывающуюся экономическую ситуацию.

Сейчас основная часть цен утверждается в Москве. В условиях предельно централизованной системы планирования и управления такая организация ценообразования была единственно возможной. Но с переходом к экономическим методам управления она становится занозой в теле нового хозяйственного организма.

Однако проведение реформы цен опять мыслится, как и прежде. Снова в Москве составляются, анализируются и обсуждаются проекты прейскурантов. А так уже было в 1967 г. и 1982 г. И те цены не менее серьезно обсуждали и анализировали прежде, чем ввести их в действие. Но они моментально устарели, перестав отражать реальную экономическую ситуацию. **Нет ни малейшей уверенности, что цены, разрабатываемые в Госкомцен СССР, не состарятся столь же быстро.**

Первый заместитель председателя Госкомцен СССР А. Н. Комин после ярких слов о необходимости покончить

с затратным ценообразованием пишет: «К сожалению, мы целые десятилетия не увязывали систему цен с затратами на продукцию в отдельных отраслях... От затрат мы никуда не уйдем. Это и по Марксу так звучит: в основе стоимости — затраты... При каждом пересмотре цен плановые и финансовые органы требуют прежде всего свести до минимума число убыточных предприятий и долю убыточной продукции. При этом затушевываются огрехи в деятельности министерств и ошибки в плане»[1].

Все рассуждения о том, что нужно отказаться от «упрощенного взгляда на цену как денежную форму стоимости», оказываются беспредметными. «Неупрощенный взгляд» состоит в безусловном подчинении требованиям финансовых и плановых органов. Этим-то и создается «закономерность» роста цен. Бессодержательны и критические высказывания против затратного ценообразования.

Буквально заклинанием звучит повторяемое в каждой публикации руководителей Госкомцен утверждение, что современные цены не отражают общественно необходимых затрат труда и стоимости. Но общественно необходимые затраты — абстрактная категория политэкономии. На деле многие специалисты в области ценообразования все время стремятся использовать вместо общественно необходимых фактические затраты на производство продукции.

Допустим, Госкомцен как-то удалось получить содержание без формы. Речь идет о расчетах себестоимости на единицу продукции на определенную дату. Именно применительно к таким затратам будут устанавливаться конкретные цены.

Эту громадной трудоемкости работу можно оценить положительно, только если рассматривать ее с традиционных позиций. С позиций же экономической реформы она не только недостаточна, но во многом даже противоположна тому, что ожидается от радикальной реформы ценообразования.

Первоочередная наисложнейшая задача радикальной реформы ценообразования — ликвидация дисбаланса между материально-вещественными и стоимостными пропорциями в народном хозяйстве. А это значит, что надо устранить едва ли не всеобщий дефицит средств производства и товаров народного потребления.

[1] Комин А. Н. Эффективность производства в зеркале цен // Экономическая газета. 1987. № 19. С. 8; Комин А. Н. Цена: тормоз или стимул? // Известия. 1987. 19 мая.

Хочу особо подчеркнуть, что по сравнению с платежеспособным спросом нам остро не хватает всех товаров, а не только некоторых, скажем мясо-молочных продуктов. Избыток отдельных марок металлорежущих станков, тракторов, комбайнов, а также неходовой обуви, швейных изделий и т. д. ничтожно мал по сравнению с неудовлетворенным платежеспособным спросом. Так, в 1986 г. было уценено товаров общей стоимостью 3,8 млрд руб. К началу 1987 г. остались нераспроданными товары на сумму 1,2 млрд руб.[2] А для полного удовлетворения текущего платежеспособного спроса требуется товаров на десятки миллиардов рублей. В 1988 г. недостаток товаров по возросшим в скрытых и открытых формах розничным ценам превысил 30 млрд руб. **Миф о якобы огромных запасах залежалых товаров при недостатке ходовых, на мой взгляд, несостоятелен. В действительности, повторяю, дефицит всеобщий.** Дефицит консервирует устаревшую производственную структуру народного хозяйства, препятствует росту качества, внедрению новейших достижений НТП.

Дефицит нарастает на фоне усиливающейся инфляции. По экспертным оценкам, оптовые цены на средства производства растут ежегодно на 3—5 %, розничные цены на товары народного потребления — на 3—4 %. Рост средних розничных цен дал в 1971—1975 гг. около 30 % прироста товарооборота, в 1976—1980 гг. — около 46 %, в 1981—1985 гг.— 57 %, в 1986—1987 гг.— более 60 %. Заметная доля прироста производства средств производства также образуется за счет неконтролируемого и неучитываемого в официальных индексах увеличения средних цен. Реальный же экономический рост идет медленнее, чем демонстрируют стоимостные данные. Так, в 1987 г. физический (реальный) объем продажи товаров в расчете на душу населения увеличился лишь на 0,7 % — величина, стоящая на грани точности счета[3].

Что же предлагается для обеспечения баланса платежеспособного спроса и предложения товаров! Повысить цены. Обосновывая необходимость и неизбежность этой акции, руководители Госкомцен подчас используют аргументы, которые научными не назовешь. Так, председатель Госкомцен СССР В. С. Павлов снижение розничных цен в первой половине 50-х годов объясняет огромным

[2] **Орлов Я.** Работать на покупателя // Правда. 1987. 30 дек.
[3] **Коммунист.** 1988. № 9. С. 57.

разрывом между темпами роста производительности труда и заработной платы. «Производительность труда за 1950—1955 гг. увеличилась в промышленности на 48 %, в строительстве — на 49 %, на транспорте — на 39 %, а зарплата — всего на 12 %»[4]. Снижение розничных цен происходило «за счет практического замораживания зарплаты». Создается впечатление, что в то время рост производительности труда стимулировался плохо, а сейчас настолько хорошо, что зарплата растет быстрее производительности. Поэтому-то и приходится повышать цены. Убедительно? И нам остается лишь мечтать о тех темпах роста производительности труда, которые были в 50-е годы.

Повышение цен даже при полной компенсации населению потерь не устранит общего дефицита. Поясню это утверждение на простом примере. Допустим, покупательский спрос объемом в 400 млрд руб. обеспечен товарами на 370 млрд руб. На недостающие 30 млрд руб. повысили цены, столько же получило население в виде компенсации. Таким образом, предложение товаров в натуральном выражении осталось прежним, а в стоимостном подскочило до 400 млрд руб. Одновременно спрос поднялся до 430 млрд. В результате — тот же дефицит, но в новом масштабе цен.

Повышение цен на продовольствие имеет острый социально-политический характер и обосновано только в том случае, если в результате будет достигнута общая сбалансированность на рынке потребительских товаров. Какой смысл перемещать дефицит с мясо-молочных продуктов на более дешевые овощи, картофель, рыбу, растительное масло, хлеб, если их и сейчас мало? Или на обувь, трикотаж, товары долгосрочного пользования в условиях, когда едва ли не каждая позиция дефицитна? До сих пор никто даже не пытался ответить на эти вопросы.

Кто, кроме Госкомцен, сейчас знает, насколько предлагается повысить цены? **А этот комитет далеко не всегда предоставляет нам достоверную информацию.** Все помнят его заверения, что цены на бензин не будут повышены, за несколько дней до их удвоения. Предлоги роста цен могут быть самыми разными. В случае с кофе — «вымерзли кофейные плантации в Бразилии». Плантации эти давно восстановлены, а цена на кофе застыла на высокой отметке.

---

[4] Труд. 1987. 22 нояб.

Весной 1987 г. А. Н. Комин разъяснил, что взлет в 2,5 раза цены на картофель в Москве вызван закупками его по соответствующей цене в Прибалтике. В действительности, как объяснила потом «Правда», купили этот картофель в Польше по 13 коп. за килограмм [5]. Ученые из НИИцен Госкомцен СССР писали, что колготки в США стоят 3,15 руб., почти как у нас [6]. Но не уточнили нюанс — там столько стоит дюжина колготок.

Госкомцен — организация решительная. Госплан тысячу раз обсудит и рассудит прежде, чем изменит темп снижения себестоимости хотя бы на 0,1 %. Не помню случая, когда Минфин в 2 раза снижал налоговые ставки. Госбанк лишь изредка меняет процент за кредит на 1 или 0,5 %. А вот цены у нас могут подскочить сразу на 20, 30, 40 %, а то и в 2, 3, 5 раз. Снижают их значительно реже, но тоже сразу на 20 %, а то и вдвое. Затрудняюсь привести случай, чтобы цены менялись на 1, 2, 3 или 5 %. В других странах они именно так и меняются. И если возрастают в несколько раз, то в течение года, а не в один день. **Принимая во внимание этот наш опыт, и в ближайшее время можно ждать от Госкомцен не менее решительных действий, которые не приведут к оздоровлению экономики, а только усугубят положение.**

Некоторые экономисты утверждают, что баланс спроса и предложения товаров удастся обеспечить с помощью **умеренной и управляемой открытой инфляции,** которая во всех отношениях лучше скрытой. Действительно, открытая инфляция лучше скрытой. Однако умеренность и управляемость открытой инфляции в высшей степени сомнительны. Нельзя управлять инфляцией, не воздействуя на ее причины. А причины-то как раз и неизвестны. Поэтому путь умеренной и управляемой инфляции вероятнее всего превратится в дорогу галопирующей неуправляемой автоинфляции.

Наглядный пример — опыт Югославии, которая первой среди социалистических стран заявила, что инфляция возможна и в социалистической экономике. Прошли годы, сейчас уже можно оценить результаты признания инфляции движущей силой экономического прогресса. В Югославии ее называют «врагом номер один». В 1987 г. гиперинфляция, измеряемая двузначной цифрой, переросла в

[5] Правда. 1987. 26 нояб.
[6] Комсомольская правда. 1987. 17 июня.

сверхгиперинфляцию, обозначаемую трехзначным числом,— цены возросли на 168 %. Страдают от нее в первую очередь малообеспеченные слои населения — пенсионеры, студенты, неквалифицированные рабочие и служащие. Но кто-то теряет, а кто-то приобретает. В Югославии быстро происходит социальное расслоение, богатеют «частники».

Опыт борьбы с инфляцией привел к важному выводу: **ключевым в антиинфляционной программе является придание динамизма хозяйственному развитию. С самого начала инфляция запускалась главным образом как толчок для экономического роста. А результат оказался противоположным, инфляция привела к стагнации, обострила экономические, социальные и политические проблемы в Югославии.** Сходное положение и в Венгрии. Не стоит забывать, что повышение цен с компенсациями проводилось в этих странах в более благоприятных экономических условиях, чем те, что сложились ныне в СССР. **Не исключено, что и последствия такой политики у нас будут еще более тяжелыми.**

Одна из главных причин общего дисбаланса в развитии народного хозяйства видится **в нарушении стоимостных пропорций.** Нарушаются они, когда продукция 1-го подразделения в стоимостном выражении растет без адекватного увеличения объема производства по материально-вещественному составу, а розничные цены на товары народного потребления и оплата труда сохраняются на прежнем уровне. Именно так изменялись оптовые цены на средства производства в советской экономике начиная с 1957 г.

Если при повышении цен на средства производства (продукцию 1-го подразделения) одновременно не повышается оплата труда (расценки за единицу выполняемой работы), то темп роста цен на средства производства будет ниже темпа роста чистого дохода. А это означает, что сумма финансовых средств, которые можно направить на накопление, растет быстрее, чем стоимость по новым ценам тех средств производства, которые могут быть реально направлены на накопление. Возникает диспропорция между фондом накопления и его материально-вещественным покрытием по новым, повышенным ценам. Она тем глубже, чем ниже темп роста цен на конечную продукцию по сравнению с ростом цен на продукцию добывающих от-

раслей и отчасти отраслей, производящих материалы и полуфабрикаты.

Вряд ли можно указать другой период в истории страны, когда дефицит средств производства был больше, чем сейчас. А Госкомцен вновь, как в 1967 г. и 1982 г., делает ставку на резкое повышение оптовых цен, в первую очередь на сырье и промежуточную продукцию. Намечает их рост на уголь почти в 2 раза, нефть — в 2,3 раза, газ — в 2 раза, моторное, дизельное и котельное топливо — в 2,2—2,4 раза, продукты коксохимии — в 1,8 раза, огнеупоры — в 1,5 раза, черные и цветные металлы — в 1,5—1,8 раза, лесоматериалы — в 1,6 раза, цемент — в 1,3 раза.

Столь беспрецедентно резкий разовый скачок оптовых цен довольно быстро обострит общий дефицит. Действительно, рост оптовых цен в большинстве отраслей промышленности в 1,5—2,3 раза вызовет увеличение прибыли в них в 2—5 раз. На какие цели будет расходоваться эта прибыль? В первую очередь на развитие производства и социальные цели (строительство жилья, например). Цены на оборудование увеличатся в среднем лишь на 2 %. Но станков, машин, приборов не станет больше только благодаря повышению оптовых цен. Следовательно, спрос на них возрастет также в 2—5 раз без адекватного увеличения предложения.

Беспокоит то, что Госкомцен без более или менее серьезных обсуждений (где же гласность!) развернул работу по изданию уже подготовленных прейскурантов оптовых цен, которые в сущности предопределяют мероприятия в области ценообразования на товары народного потребления. Повышение оптовых цен немедленно потребует значительного увеличения розничных цен.

Сейчас много и правильно говорится о том, что необходимо разработать и обнародовать несколько альтернативных проектов реформы ценообразования, включая и рекомендации по изменению цен. При этом предлагается высшим партийным и государственным органам, чтобы сохранить свободу выбора, предварительно не высказывать одобрения по какому-то из проектов.

О какой свободе выбора идет речь, если повышение оптовых цен оставляет лишь одну возможность — поднять розничные цены в заранее заданных размерах?! Ситуация

сходна с тем, как если бы поезд мчался без механизмов изменения скорости и тормозов. Политическое управление экономическими процессами утрачивается.

Резкое повышение розничных цен на продукты питания (в 2—2,5 раза) с компенсационными выплатами населению не только не устранит дефицита и инфляции, а даже усилит их. Это намечаемое Госкомцен мероприятие будет иметь **роковое последствие для перестройки.**

Во-первых, при компенсационных выплатах, целиком или частично распределяемых в зависимости от среднедушевых доходов, повышение цен больно ударит по тем слоям трудящихся, которые служат социальной базой перестройки (интеллигенция, высококвалифицированные рабочие). Они, как правило, имеют более высокие заработки и относительно малочисленные семьи при двух работающих.

Во-вторых, компенсационные выплаты резко обострят межнациональные отношения (даже при их территориальной дифференциации), так как доходы будут перераспределены в пользу Средней Азии, Закавказья и Молдавии за счет России, Украины, Белоруссии и Прибалтики.

В-третьих, выплаты компенсаций в пользу низкодоходных групп населения усилят уравнительность в распределении, нарушат недавно установленные пропорции в системе оплаты труда (тарифная сетка 1 : 1,8 превратится фактически в 1 : 1,5), что снизит стимулы к росту производительности труда.

В-четвертых, резкое повышение цен на продовольствие приведет к насильственной ломке привычной диеты питания (что усилит социальную напряженность), к непредсказуемым изменениям в структуре спроса населения (ни в одной стране мира никогда так резко и одномоментно не повышались цены).

Таким образом, невиданное по масштабам повышение цен и тарифов в сложившейся социальной и политической ситуации приобретает характер безоглядной, пагубной авантюры.

Что можно предложить? Перечислю, на мой взгляд, **более реальные направления ликвидации несбалансированности платежеспособного спроса и предложения товаров.**

Первое — нужно всеми силами снизить все разбухающие затраты. Только непроизводительные расходы и потери в целом по народному хозяйству оцениваются в 24 млрд

руб. в год[7]. А те, что не отражены формально в бухгалтерских документах и не имеют статуса потерь, кто подсчитал? К примеру, научно-производственное объединение «Джезказганцветмет» и Азербайджанский трубопрокатный завод выпускают товары, себестоимость которых в 1,5—2 раза выше уровня розничных цен. Эти расходы формально не считаются потерями, но фактически это прямой вычет из национального дохода. Производители подобных товаров сидят на иждивении тех, кто работает лучше их.

Мощный аргумент сторонников повышения розничных цен на продовольствие — убыточность мясных и молочных продуктов. Но о каких затратах идет речь? В них включаюся и потери, достигающие по мясу 18—20 %[8]. Есть хозяйства, где себестоимость 1 кг привеса скота составляет 16 руб., и есть другие, в которых она — только 2 руб.[9]

В печати неоднократно сообщалось, что из-за снижения цен на мировых рынках на нефть и нефтепродукты сократилась наша выручка от их реализации, поэтому нам пришлось уменьшить закупки товаров народного потребления. А валютная эффективность этих товаров редко ниже 3—4 руб. на один израсходованный инвалютный рубль. Если бы не приобреталось оборудование, которое валяется на складах, то можно было увеличить товарооборот на 15—20 млрд руб.

Второе направление ликвидации общего дефицита — нужно решительно сократить доходы тех, кто плохо работает, допускает бесхозяйственность и потери, гонит брак, выпускает морально устаревшую продукцию. Для этого нужно иметь волю и желание бороться, спорить и доказывать — добровольно никто своих позиций не сдает. Только повышая эффективность производства можно решать проблемы распределения.

Что необходимо сделать в первую очередь?

● Целесообразно резко уменьшить дотации и убытки, отказавшись от различных ценовых льгот отстающим предприятиям промышленности и сельского хозяйства, прекратив амнистирование бесхозяйственности за счет всего народа. За 1987—1988 гг. число убыточных предприятий в машиностроении сокращено со 127 до 84, в 1989 г. еще 58 предприятий перестанут быть убыточными, в 1990 г. —

---

[7] **Правда.** 1988. 28 окт.
[8] **Правда.** 1988. 15 сент.
[9] **Комсомольская** правда. 1987. 19 нояб.

12. Ликвидация убыточности в машиностроении с общеэкономических позиций — весьма положительный факт. Однако развитие не останавливается на этом. Не может быть такого положения, при котором все предприятия огромного машиностроительного комплекса станут передовыми или «нормально работающими». Дифференциация в экономических результатах работы предприятий должна сохраняться. Поэтому в каждый данный момент какие-то предприятия будут убыточными, к ним следует применять экономические санкции. Не только блага, получаемые передовиками, но и постоянная угроза попасть в число убыточных должны двигать прогресс, повышать общий уровень хозяйствования.

● Нужен антиинфляционный механизм в ценообразовании, стимулирующий снижение затрат, научно-технический прогресс и повышение качества продукции. Следует недвусмысленно установить, что в соответствии с общемировой практикой нормально работающими предприятиями являются те, которые производят высококачественную продукцию, сопоставимую с лучшими известными образцами, с минимальными затратами, имеют высокую степень организации производства. Остальные предприятия не вправе рассчитывать на поощрение.

● Крайне необходимо разрушить всеобщую заинтересованность (от рабочего до министра) в повышении цен. Цены на новую продукцию устанавливать по низшему пределу (себестоимость плюс норматив прибыли) при одновременном снижении цен на все виды полностью или частично морально устаревшей продукции независимо от ведомственной подчиненности предприятий. Речь идет о том, чтобы при начале производства, например принципиально нового редуктора, цены снижались бы на все выпускаемые в стране редукторы, в которых не используется новый принцип. Аналогично снижать оптовые цены целесообразно и по товарам народного потребления.

● Предстоит создать систему существенно дифференцированных цен на одноименную или близкую по паспортным параметрам продукцию, выпускаемую разными предприятиями, в зависимости от ее реального качества, определяемого потребителями, то есть на деле ввести элемент конкуренции между производителями.

● Имеет смысл установить прямую зависимость фонда зарплаты министерств, ведомств и аппарата Советов народ-

ных депутатов от сокращения убытков и дотаций предприятий и организаций соответствующих отраслей и территорий.

Представляется, что комплекс таких мер создаст понижательную тенденцию оптовых цен на средства производства, благоприятно отразится на соотношении платежеспособного спроса и предложения товаров, правда, одновременно уменьшит прибыли предприятий, недостаточно эффективно работающих, и несколько сократит доходы госбюджета.

Третье направление ликвидации дефицита — ускоренное развитие производства высокодоходных товаров народного потребления. Как это ни парадоксально, многие товары, имеющие особо высокую долю прибыли и налога с оборота, остаются до сих пор дефицитными. Для преодоления дефицита в 1989—1990 гг. в соответствии с постановлением Совета Министров СССР производство товаров народного потребления увеличится сверх плана пятилетки на 24 млрд руб. На их производство будут перепрофилированы полностью или частично около 260 промышленных предприятий. Намечается дополнительно произвести 78 млн пар обуви, 180 млн женских и 30 млн детских колготок, в 1,5 раза увеличить производство обоев. Группе оборонных министерств поручено создать в ближайшие годы мощности на выпуск 2 млн холодильников, Минчермету — на 1 млн холодильников.

Для такого увеличения производства высокодоходных товаров потребовались решения на самом высоком государственном уровне. Между тем при нормальных экономических отношениях перелив средств и ресурсов из малоэффективных отраслей и производств в высокоэффективные должен быть естественным процессом. **Существующая же система цен, финансов и кредита препятствует какому-либо передвижению средств и ресурсов. Поэтому оздоровление экономики возможно лишь при совместном и одновременном использовании цен, финансов, кредита, денежного оборота. Не реформа цен нужна, а реформа ценообразования, финансирования, кредитования, денежного оборота.**

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

А. Н. КОМИН,
первый заместитель председателя Госкомцен СССР,
доктор экономических наук,
Москва

Проблема представляет огромный интерес, поскольку заработная плата, ее уровень и динамика непосредственно связаны с ценами и тарифами, как финансы и денежное обращение. В то же время экономические связи между этими категориями достаточно не исследовались. Обычно заработная плата рассматривалась сама по себе, так же анализировались и цены. Сложился стереотип мышления, когда повышение заработной платы и других денежных доходов населения считалось само собой разумеющимся, а вот цены и тарифы при этом должны обязательно снижаться или во всяком случае быть стабильными. Но эта схема, как бы нам ни хотелось в нее верить, оказалась нежизненной.

Заработная плата рабочих и служащих выросла с 1955 по 1985 г. в 2,6 раза, а колхозников — в 7,6 раза, сумма выплат пенсий — в 11 раз. Произошли кардинальные сдвиги в распределении доходов среди населения. Если сейчас удельный вес населения с доходами на одного человека 100 руб. и выше составляет более 65 %, то в 1970 г. он равнялся только 18 %. Рост оплаты труда был не в меру роста производительности. Естественно, это не могло не сказаться на всех процессах развития нашей экономики, в том числе и на ценообразовании. Ведь в основе цен лежат затраты труда, которые оцениваются через его денежную оплату.

Все это привело к грубейшим ошибкам и волюнтаризму, когда принцип единства в триаде заработная плата — финансы — цены не соблюдался. Сейчас надо по-новому, с реальных позиций пересмотреть многие наши устаревшие нежизненные стереотипы на роль цен, их динамику, положительные и неизбежно отрицательные аспекты, которые уже проявились и будут проявляться. С учетом этого и надо определять экономическую политику, в том числе в решении задач дальнейшего повышения жизненного уровня различных слоев населения.

Ясно, что рост заработной платы непосредственно влияет на рост затрат и цен, если он превышает рост производительности труда. Это понятно каждому. Но процессы здесь идут гораздо более сложные. На цены влияет динамика заработной платы как в материальном производстве, так и в непроизводственной сфере. Рассмотрим эти вопросы более подробно.

Общеизвестная точка зрения сводилась к положению, что рост заработной платы не должен опережать рост производительности труда. Считалось, что соблюдение этого принципа уже само по себе гарантирует стабильность цен и даже создает возможности для их снижения. При таком подходе принималась во внимание лишь экономическая сторона производственной сферы и совершенно не учитывалась непроизводственная сфера. А ведь она тоже влияет на ценообразование, является важным элементом всякой цены. Непроизводственная сфера содержится за счет того же чистого дохода, который создается в производстве. Принципиальная черта этой закономерности — наличие большой сферы бесплатного обслуживания (медицина, образование), а также поддержание на относительно низком уровне ряда услуг, формирующих жизненный уклад населения. Это обстоятельство имеет прямое отношение к ценообразованию.

В системе цен должен предусматриваться такой уровень чистого дохода, который не только соответствовал бы принципам распределения национального дохода, но и обеспечивал источниками финансирования содержание всей непроизводственной сферы. Поскольку сфера бесплатного обслуживания населения развивается более ускоренными темпами по сравнению с ростом реальной заработной платы, то доля чистого дохода в структуре цены имеет устойчивую тенденцию к росту. Это обстоятельство нельзя не учитывать при анализе закономерностей динамики уровней цен и влияния соотношения между ростом заработной платы и производительности труда. Чтобы рост заработной платы не оказывал влияния на повышение цен, необходимо не только обеспечить определенный уровень опережения темпов роста производительности труда. Он должен быть таким, чтобы обеспечить увеличение доли чистого дохода в ценах, во-первых, на преимущественное развитие сферы бесплатного обслуживания, во-вторых, на повышение заработной платы занятых в ней работников. Нельзя представлять, что заработная плата в сфере производства будет расти, а в непроизводственной сфере ее можно заморозить. Жизнь опровергла эту мертвую схему.

Но даже если бы мы установили экономически обоснованные пропорции зависимости темпов роста заработной платы от темпов роста производительности труда, обеспечивающие неизменность уровней цен, практически эти пропорции вряд ли можно было выдержать. Заработная плата — самая подвижная категория товарно-денежных отношений. Закономерностью ее движения, в отличие от других, является только рост. Оспорить эту закономерность никому не приходит в голову. Отсюда самые важные мероприятия в области заработной платы всегда были направлены на регулирование этого роста, его ограничение, чтобы удержаться в рамках повышения эффективности труда.

От того, насколько успешно проводится эта линия, зависит функционирование всего товарно-денежного механизма. Естественно, что неоправданный рост заработной платы — это рост издержек, цен и в конечном счете инфляция. Как показывает наша практика и опыт других социалистических стран, управлять процессами в оплате труда очень сложно. И это понятно, поскольку заработная плата — основная форма осуществления принципа материальной заинтересованности, распределения материальных благ. Главная сложность заключается в оценке различных видов труда по количеству и качеству с учетом квалификации, сфер его применения и т. д. Думать, что такую систему можно организовать административными методами, значит глубоко заблуждаться. Это все равно, что определять арифметически стоимость. Как бы научно не обосновывали уровень оплаты труда разным категориям работников, тарифные ставки, последним критерием их обоснованности и правильности является сама жизнь.

В реальной действительности выявляются все достоинства и недостатки установленных размеров и тарифов в оплате труда. Происходит как бы жизненное критическое осмысливание: где они завышены, туда идет и дополнительный приток рабочей силы за счет «обеднения» тех участков, где заработная плата признается недостаточной. В этом процессе все более активно принимают участие различные социальные факторы, в частности род занятий, престижность того или иного труда. «Голосование» за заработную плату и род занятий является наиболее динамичным процессом в любой хозяйственной системе.

За последние годы в нашей стране этот процесс шел по пути преимущественного роста оплаты труда в сельском хозяйстве, промышленности, строительстве и подтягивании до этого уровня заработной платы непроизводственной сферы (учителей, медицинских работников, работников высшей школы, сферы управления и т. д.). Соревнование, можно сказать, своеобразная конкуренция в оплате труда идет по многим направлениям и охватывает как уровень каждого предприятия, так и между предприятиями, между отраслями и сферами народного хозяйства. В экономике она приняла острые формы, особенно в условиях дефицита рабочей силы. Вольно или невольно эти условия создают ажиотаж в погоне за рабочей силой, а отсюда и «соревнование» за более высокую оплату труда. Естественно, все это подстегивает ее рост, делает его трудноуправляемым.

Дефицитность в рабочей силе, отсутствие механизма, увязывающего оплату труда непосредственно с конечными результатами работы коллектива и каждого его члена, привели в конечном счете к уравниловке, искажению понятия принципа социальной справедливости.

По своей сути уравниловка антипрогрессивна. С одной стороны,

она порождает рваческие настроения, а с другой — пассивность в отношении к хорошему и добросовестному труду, глушит инициативу. В конечном счете она оказывает разрушительное воздействие не только на экономику, но и на мораль, на весь образ мыслей и действий людей. Повышение оплаты труда в условиях уравниловки не дает соответствующего экономического эффекта, а значит, оно прямо ведет к повышению затрат и цен. Уравниловка — один из факторов застойной экономики.

Как можно избежать такого положения? Есть экономисты, которые видят выход в создании безработицы. Однако это не путь общества, которое провозгласило одним из своих принципов ликвидацию безработицы, принижающей человеческое достоинство. Просто надо кончать с поддержанием искусственного дефицита рабочей силы. На это как раз и направлен новый хозяйственный механизм. Постоянная дефицитность в рабочей силе несовместима с нормальным функционированием экономики.

Но как же быть? Легче всего и бесспорнее сделать вывод, что здесь должна быть обеспечена полная гармоничная пропорция. Но такой гармонии в жизни и экономике не бывает. Общество гарантирует право на труд каждому — это один из основных принципов социализма. Однако общество вовсе не должно гарантировать тот уровень оплаты труда, который трудящийся получал на предыдущей работе и которую он оставил по собственному желанию в связи с переходом. Необходимо по возможности ликвидировать причины текучести рабочей силы, связанной с желанием получить на новом месте за такую же работу более высокий заработок. Должны существовать такие экономические условия, которые создавали бы определенные трудности в получении такого же заработка (конечно, за такую же работу) на новом месте. Без создания таких условий нельзя навести порядок в оплате труда, изменить отношение к труду, укрепить дисциплину экономическим методом. Должна быть создана обстановка уважения к тому рабочему месту, на котором трудится каждый трудящийся.

Явления, которые происходят в динамике заработной платы, экономические стимулы, лежащие в их основе, рассматривались не диалектически, без противоречий в динамике их развития. В этом, вероятно, заключается причина того, что все мероприятия по совершенствованию заработной платы проводились, как правило, с опозданиями. Причины, их побудившие, требовали уже давно принятия соответствующих мер. Запаздывание в проведении мероприятий по совершенствованию оплаты труда психологически воспринимаются как выплата «задолженности» и делает их малоэффективными.

В новых условиях внедрения экономических методов управления необходимо в корне изменить подход к методам управления заработ-

ной платы в народном хозяйстве. Дело не только в создании экономических нормативов эффективного контроля за уровнем заработной платы, ее динамикой. Главное заключается в том, что необходимо учитывать закономерности в зависимости от уровней в оплате труда рабочих и служащих, занятых в разных отраслях, подотраслях и сферах деятельности, чтобы упреждать назревающие противоречия на этом участке и принимать своевременные решения.

Динамизм, который сложился в оплате труда, обусловлен объективными принципами функционирования товарно-денежных отношений. Бесспорно, что он непосредственно влияет на затраты и уровни цен. Этим и объясняется не укладывающийся в нашем представлении факт, почему не проявляется закономерность снижения затрат и снижения уровней цен. Бесспорно и то, что экономика развивается по пути повышения эффективности. Прогресс состоит в снижении трудовых затрат на единицу продукции. Однако затраты труда выражаются через его денежную оценку — заработную плату. Вот почему затраты в денежной оценке почти никогда не соответствуют затратам в трудовой оценке и имеют всегда противоположную динамику. Если последние имеют закономерность снижения, то первые — повышения. Отсюда и несовпадение динамики стоимости с динамикой цен.

Возникает вопрос: если динамизм в заработной плате в своем итоге выводит на повышение издержек и цен, то что стоят всякие разговоры о снижении себестоимости? Ведь они получаются как бы бессмысленными. На самом деле и тот и другой прогресс идут одновременно и обусловлены разными экономическими условиями, которые лежат в их основе. Снижение себестоимости, экономия всех видов ресурсов, с точки зрения хозрасчета каждого предприятия, есть критерий реальной экономии общественного времени на производстве продукции в каждый данный момент и одновременно источник повышения заработной платы и других форм материального благосостояния. В этом как раз состоят сложность и противоречивость экономических процессов, на что раньше не обращалось внимания.

Вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы.

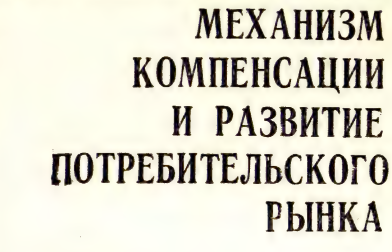
Во-первых, положение о том, что закономерной динамикой уровня цен при социализме является постепенное их снижение по мере роста производительности труда и снижения издержек производства, является несостоятельным как с теоретической, так и с практической точек зрения. Это подтверждается всей практикой развития нашей экономики и экономики других социалистических стран. Цена как денежная форма стоимости испытывает на себе прямое влияние денежного обращения, заработной платы, от которых зависит масштаб цен.

Во-вторых, денежное обращение в СССР несет в себе инфляционные процессы как и всякое обращение, основанное на бумажных знаках. До сих пор мы не учитывали и недооценивали эти явления и тем самым не принимали комплексных мер по их предотвращению. В то же время плановая экономика дает большие преимущества в борьбе с инфляцией. Чтобы управлять ценами и инфляцией, надо научиться управлять заработной платой. Контроль за ней должен быть важнейшей функцией всей финансовой системы, и прежде всего банковской.

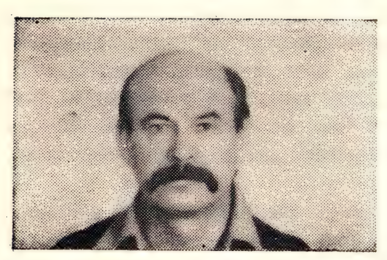
В-третьих, процессы, происходящие в формировании и динамике заработной платы, рассматривались без надлежащей комплексной увязки и взаимозависимости с экономическими и социальными последствиями мероприятий, которые осуществлялись в этой области. В итоге самым серьезным недостатком в оплате труда оказалась уравниловка, которая явилась не только результатом застойной экономики, но сама превратилась в одну из причин застоя.

В-четвертых, систему цен, денежное обращение, заработную плату нельзя больше рассматривать как самостоятельные изолированные участки экономики. Все они взаимосвязаны и взаимообусловлены. Так, перекосы и несоответствия в ценах не только порождают дотации, но и деформируют финансовую систему, «кривые цены» неизбежно порождают «кривые» рубли, когда один и тот же рубль по отношению к разным товарам и разным сферам производства и обращения приобретает разную ценность. Это все порождает дефицитность, материальную и финансовую несбалансированность, приводит к наличию в обращении «бесценных» рублей, отражается на социальных процессах. В условиях нехватки товаров жизненный уровень населения зачастую определяется не уровнем заработной платы, а доступом к покупке товаров по низким государственным розничным ценам. Попытки решать проблемы на одном участке, например в области финансов, без учета ценообразования и наоборот не только не приводят к необходимым положительным результатам, но зачастую негативно влияют на экономическое развитие. Невозможно управлять ценообразованием без соответствующего управления финансами и заработной платой.





РЕФОРМА РОЗНИЧНЫХ ЦЕН, МЕХАНИЗМ КОМПЕНСАЦИИ И РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА



В. М. РУТГАЙЗЕР,
доктор экономических наук,
заместитель директора
Всесоюзного центра по изучению
общественного мнения,



А. И. ШМАРОВ,
кандидат экономических наук,



Н. В. КИРИЧЕНКО,
Научно-исследовательский
экономический институт
при Госплане СССР,
Москва

Нам предстоит решить две взаимосвязанные и в то же время самостоятельные задачи: **разработать и провести реформу сложившихся масштабов, соотношений и структуры розничных цен с учетом всех социально-экономических последствий; изменить действующий механизм ценообразования.** По поводу того и другого развернулись активные дискуссии. Применительно ко второй задаче мнения сходятся в том, что нужен действенный противозатратный механизм формирования цен, который преодолел бы «ползучий» их рост.

Индекс розничных цен за 1970—1986 гг. вырос на 10 %, в том числе по продуктам питания — на 18 %[1]. Но индекс прейскурантных розничных цен не в полной мере отражает динамику цен на потребительском рынке, рост стоимости жизни. Он лишь фиксирует изменение цен на определенные товары. На его динамике не отражаются ассортиментные и структурные сдвиги

[1] Народное хозяйство СССР за 70 лет. М.: Финансы и статистика. 1987. С. 480.

в товарообороте, в частности вымывание товаров дешевого ассортимента. В расчет этого индекса не включаются кооперативные цены, цены на импортную продукцию и товары колхозного рынка, тарифы на платные услуги.

Довольно быстро растут среднетоварные цены и, следовательно, стоимость «корзины» потребительских благ прежде всего из-за вымывания товаров дешевого ассортимента. За 1970—1985 гг. доля недорогих (до 80 руб.) моделей верхней одежды в общем объеме реализации уменьшилась на 20 процентных пунктов, дешевых хлопчатобумажных и льняных тканей — на 10 пунктов [2]. Только за 1986 г. предприятия Минлегпрома и Минтекстильпрома РСФСР сняли с производства дешевые (и пользующиеся спросом) товары на 900 млн руб. [3]

Одновременно значительно расширилась реализация продовольственных товаров по договорным ценам. Так, доля комиссионной торговли в общем объеме продаж с 1980 г. по мясу и птице увеличилась на 3 процентных пункта, колбасных изделий — на 27; мясных консервов — на 19; овощей — на 5; фруктов, ягод и бахчевых — на 7 пунктов. Кооперативные цены на эти продукты в 1,5—2,3 раза выше государственных розничных.

Все это неизбежно сказалось на росте среднетоварных цен, который опережал динамику прейскурантного индекса цен в 1970—1985 гг. по мясопродуктам на 17 процентных пунктов, молоку — на 7, кондитерским изделиям — на 18, обуви (без валяной и резиновой)— на 80 пунктов. За 1970—1986 гг. средние цены выросли на 38—40 % (2,5 % в среднем за год), а товарооборот за счет ценового фактора — на 45 % (в том числе за 1980—1986 гг.— на 55—60 %). Общий прирост цен за этот период оценивается в 80 млрд руб.

Есть опасения, что в будущем эти тенденции только усилятся. В самом деле, где гарантия, что вводимая плата за ресурсы и возросшие цены на сырье станут стимулировать ресурсосбережение? **В условиях монопольного положения производителей, отсутствия конкуренции, при дефиците гораздо проще дополнительные издержки производства взвалить на плечи потребителей.** Уже сейчас, скажем, швейные фабрики, используя надбавки к ценам на товары с индексом «Н», «ОМ», договорные цены получают сверхплановую прибыль при 70-процентной загрузке производственных мощностей [5]. Децентрализация ценообразования и свобода номенклатурного планирования на фоне дефицита товаров приводит к увеличению массы прибыли пред-

---

[2] **Шохин А.** Как растут цены? // Собеседник. 1988. № 3. С. 14.
[3] **Шохин А., Либерман Л.** О ценах // Аргументы и факты. 1988. № 44.
[4] **Орлов А.** Потребительский рынок и перспективы сбалансированности // Коммунист. 1987. № 8. С. 58.
[5] **Бирюкова Л.** Кто расплачивается за моду? // Социалистическая индустрия. 1987, 29 нояб.

приятий за счет увеличения ее нормы. А если цены на товары устанавливаются жестко (например, на товары детского ассортимента), то их производство уменьшается. Так, план по производству детской одежды 1987 г., сформированный на основе заказов на межреспубликанской оптовой ярмарке, оказался ниже фактического выпуска 1980 г.

Не приходится рассчитывать и на энтузиазм торговых организаций при включении в госзаказ дешевых товаров. В условиях хозрасчета и при значительном неудовлетворенном спросе и на дешевые, и на дорогие товары торговые организации заинтересованы в реализации последних, поскольку в этом случае их издержки на 1 руб. товарооборота значительно ниже.

Как обуздать «ползучий» рост цен! Высказываются предложения усилить государственный контроль за ценообразованием, вводить различные санкции за завышение цен, жестко планировать номенклатуру продукции в ценовом разрезе. Существует и иная позиция: максимально расширить рыночные отношения, обеспечить равноправие государственной, кооперативной, индивидуальной, смешанной форм собственности, а также хозяйственную самостоятельность предприятий и на этой основе получить конкуренцию за потребителя. Но готового рецепта здесь пока нет.

Нет устоявшейся точки зрения и на то, какой должна быть реформа розничных цен, возможна ли она без работающего механизма противозатратного ценообразования, да и стоит ли ее вообще проводить. На наш взгляд, реформа необходима. Дело в том, что в нынешней системе розничных цен присутствуют два самостоятельных компонента: **заниженные дотационные цены** на мясо, мясные, рыбные и молочные продукты, некоторые виды хлебобулочных изделий, овощей, фруктов, на картофель, медикаменты, изделия детского ассортимента, а также тарифы на услуги пассажирского транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, дошкольных учреждений, учреждений культуры; **искусственно завышенные за счет налога с оборота цены** на ткани, товары длительного пользования (мебель, бытовая техника, радиоаппаратура), автомобили, алкогольные напитки, табачные изделия и др. Общая сумма дотаций к ценам составила в среднем в год за 1986—1987 гг. 73 млрд руб., налог с оборота — 91,5 млрд руб.[6].

Подобный перекос в ценовой политике постоянно проявляется в нашей повседневной жизни. В частности, дотационные цены снижают значимость труда как основного фактора распределения благ. Действительно, в 1965 г. на 1 руб. оплаты по труду приходилось 62 коп. общественных фондов потребления, доходов от личных подсобных хозяйств, процентов по вкладам, дотаций к розничным ценам, в

---

[6] **Чепланов В., Шпрыгин В.** Перестройка системы цен как единого целого // Вопросы экономики. 1987. № 11. С. 110. Народное хозяйство СССР за 70 лет. С. 628.

1985 г. — уже 87 коп. Причем роль оплаты труда падает в основном за счет расширения дотаций: за тот же период дотации на 1 руб. оплаты труда возросли вдвое — с 12 до 24 коп.

У групп населения с различными доходами неодинакова покупательная способность. Более обеспеченные слои приобретают больше высококачественных продуктов питания, на которые приходится львиная доля дотаций. Подсчитано, что семьи, в которых на одного члена приходится в месяц 200 руб., в 7—8 раз больше «проедают» дотаций, чем семьи с душевым доходом менее 50 руб. Искажен первоначальный смысл дотационных цен — сделать важнейшие продукты питания одинаково доступными для всего населения.

Для малообеспеченных[7] слоев населения низкие государственные цены на мясо-молочные продукты играют злую роль: усугубляют и без того значительный дефицит на эти продукты. Закрытое, регламентированное распределение ценных продуктов питания, скажем через систему заказов, хорошо действует на крупных предприятиях, в ведущих отраслях и ведомствах. Но здесь и зарплата работников в среднем более высокая. А на небольших предприятиях, в конторах и непрестижных учреждениях талонная система зачастую «сбоит», и заработки там невысокие. Вот и приходится работникам покупать мясо в кооперативной торговле, на рынке. Отсюда 1 кг мясопродуктов обходится низкодоходным семьям в 1,5—2 раза дороже.

Отметим и другую сторону проблемы. Общество сейчас не может повсеместно удовлетворить спрос на дотируемые продукты. Отсюда неравномерное снабжение, приоритетность некоторых районов. Так, объемы дотаций на мясомолочные продукты, приходящиеся в среднем на одного сельского жителя, на жителя СССР и на жителя Москвы соотносятся как 1 : 4 : 8. Люди пытаются самостоятельно преодолеть несправедливость в территориальном снабжении этими продуктами, отправляясь за ними в переполненных электричках в «счастливые» города.

Что касается налога с оборота, то здесь, казалось бы, справедливость торжествует. Более обеспеченные выигрывают в дотациях и проигрывают в налоге с оборота по сравнению с малообеспеченными (в расчете на душу) по предметам гардероба (без трикотажных изделий)— в 5 раз, по трикотажным изделиям — в 9—11, по обуви — в 12—15, по товарам культурно-бытового и хозяйственного назначения — в 10—12, по мебели — в 8—9 раз. Однако баланс распределения дотаций и налога с оборота по низко- и высокодоходным группам населения показывает, что перевес все же (примерно в 1,5 раза) на стороне последних.

---

[7] Уровень малообеспеченности («граница бедности») сейчас составляет 75 руб. в месяц. Семьи с душевым доходом менее 75 руб. живут за чертой бедности.

Таким образом, сложившаяся система розничных цен не только не соответствует экономическим законам ценообразования, искажает влияние себестоимости и конъюнктуры рынка, усугубляет дефицит товаров, но и стимулирует негативные тенденции в распределительных отношениях.

КОМПЛЕКСНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА РОЗНИЧНЫХ ЦЕН

Цели такой перестройки: отменить неоправданные дотации к ценам, укрепить социальную справедливость в распределительных отношениях, усилить стимулирующую роль оплаты труда; обеспечить объемную и структурную сбалансированность потребительского рынка с использованием ценового фактора; переориентировать платежеспособный спрос на прогрессивную структуру потребления (увеличение доли непродовольственных товаров и платных услуг) и относительно меньшую капиталоемкость соответствующего ей фонда потребления в национальном доходе.

Обрисуем общие контуры предлагаемого нами проекта реформы.

Необходимо снять дотации с цен на продовольствие, соответственно увеличив цены на дотационные сейчас продукты питания, повысить тарифы на убыточные разновидности платного обслуживания населения. Кстати, нередко ликвидацию дотаций и, следовательно, повышение цен, на наш взгляд, неверно расценивают как попытку финансировать бесхозяйственность. Но ведь она и ныне финансируется с помощью дотаций, правда, из госбюджета, который формируется, в частности, из налога с оборота и подоходного налога, взимаемого с населения. Иными словами, бесхозяйственность оплачивает в конечном счете население, хотя и опосредованно. Поэтому отмена дотаций, сопровождаемая адекватной компенсацией, не изменит финансовую взаимосвязь «бесхозяйственность — расходы населения», а лишь заменит ее на прямую.

При этом сохраняется социально справедливая адресная дотация на медикаменты, товары детского ассортимента, услуги дошкольных учреждений. Предусматривается пересмотреть квартплату и коммунальные платежи. Они должны покрывать расходы государства на эксплуатацию жилищного фонда и четко отражать качество жилья (соотношение жилой и полезной площади, наличие подсобных помещений, близость к центру города, излишки жилья). Общий объем предполагаемого повышения цен составит 68 млрд руб. (по условиям 1986—1987 гг.)[8].

[8] Речь не идет об отмене социально-адресных дотаций к ценам на медикаменты и товары детского ассортимента — всего на 5 млрд руб.

Полностью компенсировать населению потери, связанные с повышением цен, можно по двум каналам: денежный — повышение заработной платы, увеличение выплат из общественных фондов потребления (пенсий, пособий, стипендий), помощь малообеспеченным семьям; ценовой — снижение цен на непродовольственные товары. Общий объем компенсации должен строго соответствовать повышению цен и тарифов.

Кому и сколько прибавить? На этот счет есть две точки зрения. Первая — **прибавить всем поровну, скажем, по 20 руб. в месяц на человека** (68 млрд руб.: 279,9 млн человек = 243 руб. в год на душу, или 20 руб. в месяц). Выиграют сравнительно малообеспеченные контингенты, поскольку для невысокого дохода такая прибавка довольно ощутима. По нашему мнению, это уравнительный подход, принижающий ценность высококвалифицированного и хорошо оплачиваемого труда. Проиграет население регионов, имеющих более высокий уровень социально-экономического развития. Действительно, по нашим оценкам, вариант компенсации, связанный с фиксированными выплатами в размере повышения цен в расчете на душу, снизит децильный коэффициент дифференциации населения по величине дохода на 25 %, а коэффициент дифференциации доходов по союзным республикам — на 12 %.

Поэтому прибавку следует дифференцировать в зависимости от уровня заработка. Наиболее удобная форма — отмена подоходного налога. Поскольку он устанавливается в виде процента к заработку, компенсация будет отражать неодинаковый трудовой вклад работника (в той мере, в какой зарплата отражает этот вклад). Важно и то, что заработная плата учитывается в себестоимости продукции вместе с подоходным налогом. Значит, его отмена повысит реальные доходы трудящихся, не увеличивая номинальные доходы и, следовательно, себестоимость продукции. Таким образом удается избежать нежелательной инфляции в ходе компенсации.

Компенсация касается не только рабочих и служащих. **Поскольку с пенсий, пособий, стипендий, доходов колхозников от общественного хозяйства подоходный налог не взимается, этим категориям населения потребуется специальная компенсация из госбюджета.** Она должна быть, по нашему мнению, как минимум на уровне ставок подоходного налога на заработок рабочих и служащих соответствующего размера. Потребуется и специальная помощь из бюджета малообеспеченным семьям (скажем, многодетным), на которые компенсации по перечисленным каналам распространятся в наименьшей степени.

Общая сумма денежной компенсации, по нашим расчетам, покрывает не все 68 млрд руб. повышения цен на дотируемые товары и услуги, а лишь примерно 68 %. Остающиеся 32 % предстоит воспол-

нить за счет снижения цен на дорогостоящие и относительно недефицитные товары длительного пользования, главным образом на бытовую технику [9].

Для общей иллюстрации наших предложений приведем **«баланс реформы»**, рассчитанный по условиям 1986—1987 г.

Общий объем повышения цен, млрд руб.		**Объем компенсации, млрд руб.**	
Продукты питания	57	Отмена подоходного налога с заработной платы рабочих и служащих	29
в том числе:		Увеличение пенсий, пособий, стипендий	9
мясо и мясопродукты	25	Рост оплаты труда колхозников	3
молоко и молочные продукты	15	Увеличение социальной помощи малообеспеченным	4
картофель, овощи, бахчевые	3	Снижение цен на непродовольственные товары за счет уменьшения налога с оборота	23
хлеб и хлебопродукты	1		
прочие продукты питания	13		
Жилищно-коммунальное хозяйство (включая квартирную плату)	9		
Услуги культуры	1		
Городской пассажирский транспорт	1		
ИТОГО	68	ИТОГО	68

ОЖИДАЕМЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА

Следует учитывать, что в результате реформы розничных цен и компенсационных выплат довольно существенно изменится платежеспособный спрос. Он снизится на мясные и молочные продукты. По оценкам, потребление мясных продуктов (в натуре) сразу после реформы сократится на 15—20 %. В последующем спрос на них вырастет, однако не так быстро, как при нынешних ценах. **Прогнозы спроса показывают, что потребление мясных продуктов в перспективе будет на 20—25 % ниже, чем при действующих ценах.**

Появится возможность более равномерного распределения товарных фондов мясных продуктов по территории страны в соответствии со спросом. Сейчас ежегодный стихийный вывоз мяса из Москвы в другие регионы страны равен 760 тыс. т, несколько больше мяса по-

[9] **Лишь** один пример. У холодильников «Бирюса-8» и «Саратов-1254» одинаковый размер холодильной камеры, температура охлаждения, сходны прочие технические параметры. Однако у второй модели расход энергии на 30 % больше. При этом цена холодильников одинакова, а в структуре цены «Саратова» доля налога с оборота почти на пять процентных пунктов выше. Где же логика?

требляют москвичи. Только за счет сокращения[10] потребления мяса жителями Москвы высвободится 250 тыс. т мяса и мясопродуктов, жители Московской области уменьшат их потребление на 70—75 тыс. т. Однако и в этих условиях суммарный объем потребления мяса жителями московского региона будет превышать норму рационального его потребления (82 кг в год на душу населения).

Снижение цен на товары культурно-бытового и хозяйственного назначения (за исключением автомобилей) за счет уменьшения ставок налога с оборота составит 12,4 млрд руб. (20 %), еще на 10,3 млрд руб. возможно снижение цен на ткани, предметы гардероба, ювелирные изделия, посуду. Снижение цен подхлестнет спрос на эти товары. К этому надо заранее готовиться. Короче говоря, **центр тяжести неудовлетворенного спроса, на наш взгляд, переместится с рынка продуктов на относительно благополучный рынок товаров длительного пользования.**

Впрочем, можно предусмотреть и несколько иной вариант компенсации. Дело в том, что спрос на предметы гардероба, ткани, обувь, посуду относительно малоэластичен в отличие от культбытхозтоваров, покупки которых население может уменьшить, чтобы восполнить растущие расходы на продовольствие. Иными словами, **его величина относительно меньше зависит от изменений цен и доходов населения, не исключено, что она останется стабильной и после реформы.** Поэтому цены на эти товары можно оставить неизменными. А потери населения (10,3 млрд руб.), вызванные повышением цен на продовольствие, следует компенсировать повышением заработной платы в непроизводственной сфере (сверх компенсации на общих основаниях). Такой шаг весьма актуален, поскольку запланированное на 1986—1987 гг. повышение заработной платы в сфере социально-культурного обслуживания осуществлено не полностью (за его рамками остались, в частности, работники культуры и искусства). На наш взгляд, ускорение НТП требует повышения окладов в науке и научном обслуживании. Конечно, данные категории работников тогда выиграют в большей мере, чем другие. Полагаем это целесообразным, поскольку ныне оплата труда в непроизводственной сфере неоправданно низка.

---

[10] **Сейчас** в Москве можно купить неплохое мясо по 2—3 руб. за кг. После реформы средняя цена мяса будет 4,2—4,5 руб., а цена хорошего мяса 5—6 руб. Следовательно, цены для москвичей поднимутся в 2,5—3 раза. На наш взгляд, сократится его потребление. Это предположение косвенно подтверждает повышение цен на продукты в 1962 г. Цены на мясо увеличились тогда на 18—20 %. В результате потребление мяса упало практически у всех групп населения, а темпы его роста замедлились настолько, что позволили достичь уровня потребления 1960 г. только в 1965 г. Холодильники и мясокомбинаты были переполнены продукцией. Предлагались безумные проекты переброски излишков мяса на Эльбрус для хранения в вечных снегах. Импорт мясопродуктов сократился в 1964 г. по сравнению с 1962 г. в 4 раза. И это, заметим, в условиях 20-процентного, а не 100-процентного повышения цен. Правда, тогда у населения на руках было меньше денег.

Действительно, соотношение ее и заработков в материальном производстве составляет 0,75 : 1, а в европейских социалистических странах — 0,95 : 1. По нашим оценкам, на это необходимо выделить примерно 5,5 млрд руб.

Кроме того, **часть средств следует передать в качестве резерва на непредвиденные обстоятельства союзным республикам, которые в зависимости от специфики местных условий будут осуществлять локальные и индивидуальные компенсационные выплаты** (молодым или многодетным семьям, матерям-одиночкам, инвалидам и т. п.). При этом фонды социальной помощи на отдельных территориях хорошо бы формировать пропорционально численности населения и в соответствии со сложившимся уровнем стоимости жизни. Такая форма компенсации будет более полной, адресной и гибкой. Если сосредоточить в республиканских компенсационных фондах 5 млрд руб. и распределять их среди примерно 10 % населения (прежде всего среди малообеспеченных с ежемесячным душевым доходом менее 75 руб.), то на человека в месяц придется в среднем 15 руб. Конечно, эта мера не решит полностью проблему малообеспеченности, но гарантирует неухудшение положения этих групп в результате реформы розничных цен.

Как уже отмечалось, реформа приведет к тому, что в относительно меньшей степени, чем при существующих ценах, будет расти спрос на продукцию животноводства. А она имеет более высокую капитало- и фондоемкость по сравнению с товарами длительного пользования, спрос на которые будет возрастать. **По расчетам НИЭИ при Госплане СССР, для полного удовлетворения меняющегося под воздействием ценового фактора спроса потребуется суммарных капиталовложений (с учетом дополнительных капитальных затрат на увеличение производства товаров длительного пользования) меньше, чем по варианту развития спроса в рамках действующих цен.**

Необходимо также оценить влияние реформы розничных цен, налогов и доходов населения на госбюджет. Нынешний дотационно-налоговый механизм перераспределения доходов действует через финансовую систему. Нельзя допустить, чтобы в результате реформы усилилась напряженность бюджета.

Предлагаемый нами вариант реформы повлияет на госбюджет следующим образом. Его доходы (по состоянию на 1986—1987 гг.) сократятся с 419,5 до 367 млрд руб. за счет уменьшения (в порядке компенсации населению) поступлений налога с оборота и отмены подоходного налога. Уменьшатся и расходы с 417 до 365,5 млрд руб., на 68 млрд руб. сократятся государственные дотации. Но возрастут выплаты из общественных фондов потребления на 8,6 млрд руб., минимальные ставки заработной платы в непроизводственной сфере и

особые выплаты малообеспеченным — на 3 млрд руб. Увеличится и стоимость питания в больницах и дошкольных учреждениях.

Непосредственно в следующем после реформы году неизбежен прирост себестоимости товаров народного потребления и услуг за счет увеличения оплаты труда колхозников и повышения минимальной заработной платы в производственной сфере, по нашей оценке, на 3 млрд руб. Этот прирост следует погасить за счет дальнейшего уменьшения налога с оборота при неизменном уровне цен.

Мы обрисовывали контуры первого этапа реформы розничных цен. Ориентировочный срок его проведения — 1989—1992 гг.

По нашим расчетам следует к 1991 г. повысить цены на мясо и мясопродукты (на 25 млрд руб.), молоко и молочные продукты (на 15 млрд руб.), рыбу и рыбопродукты (на 2,2 млрд руб.), картофель, овощи и бахчевые (на 2,5 млрд руб.), хлеб (1 млрд руб.). Всего — на 45,7 млрд руб., или 15,2 млрд руб. в год. Индекс государственных розничных цен вырастет на 4 % в год. Компенсация населению будет проводиться только в денежной форме по перечисленным выше каналам и составит на конец периода 45,3 млрд руб. (15,1 млрд в год). Средства на увеличение денежных выплат из общественных фондов потребления и социальной помощи малообеспеченным в сумме 12,6 млрд руб. (то есть 28 % общей величины компенсаций) целесообразно передать территориальным органам управления. В 1991—1992 гг. следует полностью ликвидировать дотации на продукты питания (11,3 млрд руб.) и платные услуги (11 млрд руб.), параллельно осуществив ценовую или комбинированную компенсацию.

В результате повышения цен расходы на питание к 1992 г. увеличатся в семьях рабочих и служащих с душевым доходом менее 75 руб. в месяц на 55—60 руб. в расчете на душу в год, а в семьях со среднедушевым доходом более 150 руб. в месяц — на 230—240 руб. на душу. При этом среднедушевая компенсация за счет отмены подоходного налога и увеличения выплат из общественных фондов потребления в первой из названных категорий семей составит в год около 35 руб. (с учетом социальной помощи малообеспеченным — 85—90 руб.), а во второй категории семей — 225 руб.

На этом этапе реформы дифференциация в распределении населения по доходу несколько сократится, однако значительно меньше, чем при равномерной компенсации. При полном завершении первого этапа реформы дифференциация реальных доходов населения приблизится к исходному уровню, поскольку выигрыш от ценовой компенсации в относительно большей мере придется на высокодоходную группу населения. Дело в том, что в расходах этих групп относительно высока доля непродовольственных товаров. Так, в семьях с душе-

вым доходом свыше 150 руб. в месяц доля расходов на товары длительного пользования (без автомобилей, на которые условия компенсации не распространяются) в 1,5 раза выше, чем в малообеспеченных семьях.

Второй этап реформы розничных цен (1992—1996 гг.) связан с изменениями в системе оптовых и закупочных цен. По мере введения новых оптовых и закупочных цен себестоимость товаров народного потребления будет возрастать. По нашим оценкам, ее прирост составит на конец этого периода около 25 млрд руб. в год. Источником этого роста может служить дальнейшее сокращение величины налога с оборота в составе розничных цен. Однако имеющийся для этого резерв налога с оборота составляет около 14 млрд руб. без учета налога с оборота на табачные изделия и алкогольные напитки. В расчет не принимается также налог с оборота на автомобили. Если на первом этапе реформы 10,3 млрд руб. направить не на снижение цен, а по другим рассмотренным каналам, то этот резерв можно оценить в 24—25 млрд. руб. Наряду с этим в 13-й пятилетке необходимо осуществить комплекс мер по снижению себестоимости продукции сельского хозяйства. Как уже отмечалось, реализация первого этапа реформы приведет к снижению спроса на продукты животного происхождения, что позволит в следующей пятилетке частично отказаться от продукции низкорентабельных хозяйств, прекратив производство сельскохозяйственной продукции в наихудших условиях. Сейчас надбавки к закупочным ценам для низкорентабельных хозяйств ежегодно составляют около 10 млрд руб. Закупочная цена 1 кг мяса, произведенного в наихудших условиях,— 10—12 руб. за кг.

ОПЫТ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

В БОЛГАРИИ розничные цены были повышены в 1979 г. в среднем на 30 %. При этом в качестве компенсации были увеличены тарифы для рабочих на 30 %, оклады ИТР и служащих — на 20 %, минимальные оклады молодым специалистам — на 35 %, минимальный размер зарплаты — на 25 %. Рост заработков вызвал увеличение себестоимости продукции, что в свою очередь возродило дотационный механизм формирования цен. В итоге в 1983 г. потребовалось вновь повысить цены на мясопродукты (на 20—25 %), ликеро-водочные изделия, тарифы на некоторые виды услуг. В 1985 г. последовало еще одно повышение цен на мясо (на 15—20 %), алкоголь, стройматериалы, драгоценные металлы.

Основным каналом компенсации служило увеличение заработной платы в большинстве отраслей (при опережающем росте минимальной зарплаты) и минимальных размеров пенсий, ежемесячных пособий на детей и т. п. С 1985 г. пенсии автоматически растут

на 10 % каждые 5 лет после их назначения. Заметим, что компенсационные мероприятия в Болгарии проводились в 1984 и 1986 гг., то есть спустя лишь год после повышения цен.

В ЧЕХОСЛОВАКИИ при повышениях в 1982 и 1984 г. цен на мясопродукты, рыбу, табачные и алкогольные изделия, услуги общественного питания, безалкогольные напитки компенсация проводилась по двум основным каналам: 35 % ее пришлось на увеличение зарплаты, 65 % — на рост пенсий, пособий, стипендий. Общая величина компенсации составила лишь 55 % от повышения цен.

Особенностью реформы в ЧССР был рост цен в основном за счет их дифференциации. Так, до февраля 1982 г. средняя цена 1 кг мясопродуктов равнялась 26 кронам (ниже закупочной цены), после повышения цен — 35 крон (на 35 % выше закупочной цены). При этом цены на низкие сорта говядины, свинины, вареных колбас, сосисок остались неизменными, а на деликатесы и высококачественные мясопродукты подскочили до 50—100 крон (10 крон примерно соответствуют 1 руб.). Соотношение цен на дешевые и дорогие модели цветных телевизоров составило 1 : 6,5, магнитофоны — 1 : 8,3[11].

В ВЕНГРИИ в 70-е и 80-е годы перманентно росли цены и доходы населения. Инфляция снизила относительный уровень жизни лиц, имеющих фиксированные доходы. Так, за 1980—1985 гг. реальное содержание относительно высоких пенсий снизилось примерно на 30 %. Кроме того, в 1985 и 1987 г. единовременно существенно повышены цены на мясные и рыбные продукты, молочные изделия, сахар, некоторые товары длительного пользования, табак, электроэнергию, газ, услуги транспорта и связи. Компенсация коснулась лишь всех видов социальных выплат. При местных органах власти создавались специальные фонды по оказанию экстренной материальной помощи наиболее нуждающимся.

Оригинальный способ компенсации после довольно солидного повышения цен в 1981 г. (в среднем на 20 %) использовался в РУМЫНИИ. Компенсация учитывала тяжесть труда. Рабочие, занятые тяжелым физическим трудом и работающие в экстремальных условиях, получили субсидию 210 лей в месяц, в нормальных условиях — 190 лей. Остальным категориям работников заработки повышали в обратно пропорциональной зависимости от уровня зарплаты: до 2500 лей — на 175 лей в месяц, 2500—3000 лей — на 160 лей, более 3000 лей — на 140 лей. Типично уравнительный подход, девальвирующий высококвалифицированный труд. Кроме того, соотношение масштабов зарплаты и компенсаций, с одной стороны, и объема повышения цен — с другой, свидетельствует, что компенсация была неполной.

В 1982 г. в Румынии вновь были повышены цены в среднем на 15 %, в том числе на продукты — на 30—40 %. Механизм компенсации (вновь неполной) был ориентирован в основном на наличие в семьях несовершеннолетних детей. Субсидии многодетным семьям почти в 3 раза превышали выплаты работникам без малолетних детей. Компенсация пенсионерам оказалась крайне низкой — в 6 раз меньше выплат работникам без детей.

---

[11] Аргументы и факты. 1988. № 15. С. 4.

Этот беглый обзор показывает, что в социалистических странах компенсации были неполными и носили характер преимущественно социальных выплат — увеличения минимального уровня заработков, выплат из общественных фондов потребления, льгот отдельным категориям населения. В этом основное отличие зарубежной практики от предлагаемого нами проекта ценовой реформы.

●

В заключение еще раз подчеркнем, что **комплексная реформа цен и механизм компенсации целесообразны только при высокой вероятности выработки надежной системы противозатратного ценообразования. Иначе реформа сведется к очередному паллиативу, позволяющему лишь на короткое время сбалансировать рынок и наладить нормальные распределительные отношения. Более того, негативное отношение широких слоев населения к любому повышению цен и недоверие к компенсациям, пожалуй, перекроют этот эффект.**

УРОКИ ПРОШЛОГО

В. Д. БЕЛКИН,
доктор экономических наук,
Комиссия по изучению производительных сил
и природных ресурсов при Президиуме АН СССР,
Москва

История повторяется. Теперь, как и четверть века назад, реформа ценообразования готовится Госкомцен СССР келейно. Но тогда подготовленные подобным образом материалы были отвергнуты. Что произошло?

По существу, реформа цен 1967 г. готовилась сильно загодя — лет за 10 до проведения. Инициативу проявили ученые АН СССР, обеспокоенные полнейшим отрывом цен от реальных общественных издержек производства. Этот отрыв произошел из-за того, что проводившаяся с конца 20-х годов ускоренная индустриализация вызвала быстрый рост численности рабочих и служащих и соответственно фонда заработной платы. С другой стороны, форсированное развитие получила лишь тяжелая промышленность, а легкая и пищевая пребывали в плачевном состоянии. В результате насильственной коллективизации большой урон был нанесен сельскому хозяйству, что в свою очередь отрицательно сказалось на производстве продовольствия. Разрыв между денежными доходами населения и их материальным покрытием приходилось возмещать повышением цен на потребительские товары. В результате уровень розничных цен, главным

образом на продукцию легкой и пищевой промышленности и сельского хозяйства, повысился к 1940 г. по сравнению с 1929 г. в 6,5 раза. За тот же период цены на продукцию тяжелой промышленности возросли только в 1,4 раза.

Подобная динамика цен не соответствовала динамике издержек производства ни потребительских товаров, ни продукции производственного назначения. Разность между розничной и оптовой ценами потребительских товаров образовала налог с оборота, который через госбюджет направлялся на покрытие убытков тяжелой промышленности: цены на ее продукцию оставались ниже себестоимости. Аналогичное соотношение цен было в основном воспроизведено и при послевоенных их пересмотрах.

Разномасштабные цены сохранялись по двум причинам: во-первых, сказались недостатки теории, недооценка товарно-денежных отношений и действия закона стоимости; во-вторых, экономика страны управлялась сугубо административными методами, хозрасчет носил во многом формальный характер, роль цен на средства производства была принижена. Лейтмотивом такого отношения в экономической теории и хозяйственной практике служили не подлежавшие критике сталинские догмы о том, что сфера товарного производства и действия закона стоимости при социализме ограничена предметами личного потребления.

Преодолевая эти догмы, ученые и хозяйственники остро ощутили недостатки в ценообразовании. Сложившаяся система цен не позволяла определять реальные затраты и результаты хозяйственных решений. По меткому выражению одного советолога, «русские, не желая показывать нам температуру своей экономики, разбили градусник в собственном доме».

Мириться с таким положением ученые не хотели, поэтому в 1959 г. Президиум АН СССР образовал специальную комиссию по исчислению стоимости в социалистическом хозяйстве во главе с академиком В. С. Немчиновым. В нее вошли академики С. Г. Струмилин, М. А. Стырикович, члены-корреспонденты АН СССР В. П. Дьяченко, Н. Н. Некрасов, В. Н. Старовский, Т. С. Хачатуров, Л. В. Канторович, позднее — А. Я. Боярский, Л. А. Вааг, Я. А. Кронрод, И. С. Малышев, В. В. Новожилов, В. А. Соболь, автор этих строк и др. Комиссия работала в течение двух лет, обстоятельно обсудила ряд докладов. В докладах и дискуссиях, состоявшихся в Институте экономики АН СССР, МГУ, журнале «Вопросы экономики», разномасштабность цен была решительно отвергнута.

В качестве базы обсуждались в основном три концепции цен единого уровня. Первая — стоимостная, согласно которой цена состоит из себестоимости и прибыли, пропорциональной оплате труда.

Вторая — цена производства, в которой прибыль пропорциональна основным и оборотным фондам. Третья — усредненная стоимость, то есть цена с прибылью, пропорциональной себестоимости.

В научном отчете по итогам работы комиссии академик В. С. Немчинов отмечал, что «разномасштабность цен не является непременным и постоянным свойством социалистической экономики. Современная разномасштабность оптовых и розничных цен — временное явление, в настоящее время она отрицательно отражается на экономическом прогрессе»[1]. Комиссия приняла рекомендацию немедленно практически приступить к исчислению стоимости.

В дальнейшем центр тяжести в исследованиях по определению стоимости и методологии ценообразования был перенесен с академического уровня на государственный. Работа выполнялась под непосредственным руководством заместителя Председателя Совета Министров СССР, председателя Государственного научно-экономического совета СССР А. Ф. Засядько по постановлению июльского (1960 г.) Пленума ЦК КПСС. В этом постановлении указывалось: «Признать необходимым осуществить в 1961—1962 гг. пересмотр оптовых цен на орудия и средства производства, имея в виду, чтобы цены точнее отражали затраты на производство продукции и обеспечивали необходимые накопления для дальнейшего развития промышленности. Поручить Госэкономсовету СССР разработать методические основы установления новых оптовых цен на орудия и средства производства и совместно с Министерством финансов СССР внести в Совет Министров СССР предложения по этому вопросу»[2].

Под эгидой Госэкономсовета удалось реализовать приведенную выше рекомендацию комиссии В. С. Немчинова. Автором этих строк и его сотрудниками в 1959—1961 гг. были разработаны экономико-математические модели цен по разным концепциям ценообразования. С привлечением крупнейших математиков-программистов докторов физико-математических наук А. С. Кронрода и А. Л. Брудно были подготовлены компьютерные программы. Информацией для расчетов цен послужили межотраслевые балансы продукции, основных фондов и материальных оборотных средств за 1959 г., составленные ЦСУ СССР. Расчеты проводились в Институте электронных управляющих машин (ИНЭУМ) и в Институте теоретической и экспериментальной физики. Были исчислены индексы перехода от действующих цен к ценам стоимостного уровня и ценам производства в разрезе 72 отраслей народного хозяйства.

---

[1] Немчинов В. С. Избранные произведения. Т. 6. М.: Наука. 1969. С. 386.

[2] КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Т. 8. М.: Политиздат. 1972. С . 88.

Расчеты показали[3], что сложившаяся в ту пору система цен была даже не двух-, а многомасштабной: уровень цен на продукцию топливно-энергетических и других сырьевых отраслей был ниже, чем на продукцию легкой и пищевой промышленности в 1,5—1,9 раза, на продукцию сельского хозяйства, строительства и машиностроения — в 1,2—1,5 раза, уровень тарифов грузового транспорта был ниже уровня цен предметов потребления в 1,3 раза.

Подобная система цен была непригодна ни для оценки экономической эффективности, ни для подлинного хозрасчета. Заниженные цены на топливо, сырье и производственные фонды стимулировали выбор материало- и фондоемких технологий. Относительная (по сравнению с заработной платой) дешевизна материальных ресурсов ориентировала на расточительное их использование. Однако сила инерции в ценообразовании была чрезвычайно велика. Столь разительное отличие действующих цен от исчисленных послужило аргументом против применения последних в практике ценообразования. Сфера рекомендуемого использования цен единого уровня ограничивалась оценкой экономической эффективности и другими экономическими измерениями.

Начиная с 1960 г. пересмотр цен келейно готовило бюро цен Госплана СССР на прежних методических основах, в отрыве от исследований Академии наук и Госэкономсовета. Цена определялась по-старому (себестоимость плюс пропорциональная ей минимальная прибыль). Из-за убыточности угля и руды предусматривалось повышение цен на них, которое компенсировалось снижением цен на электроэнергию, машиностроительную продукцию и стройматериалы. Таким образом, проектируемый пересмотр цен мало отличался от предыдущих. За 1961—1963 гг. были подготовлены, утверждены и разосланы на места прейскуранты цен.

Но

Тем временем Госэкономсовет ликвидировали. Расчеты цен единого уровня мы направили непосредственно Председателю Совета Министров СССР Н. С. Хрущеву. Позднее в канцелярии Совета Министров СССР меня ознакомили с его резолюцией: «Косыгину, Устинову, Микояну, Ломако, Гарбузову. Прошу изучить и дать заключение и предложения. 3 февраля 1964 г.»

27—29 мая 1964 г. в Госплане обсуждались наши предложения. Их поддержали академик В. С. Немчинов, заместитель начальника ЦСУ СССР И. С. Малышев и некоторые другие участники совещания. Однако большинство, в том числе председатель Госплана П. А. Ломако, министр финансов В. Ф. Гарбузов, председатель комиссии Совета

---

[3] См.: Белкин В. Д. Экономические измерения и планирование. М.: Мысль. 1972. С. 113.

Министров СССР по ценам В. К. Ситнин, член-корреспондент АН СССР К. Н. Плотников, выступили против.

4 июля 1964 г. П. А. Ломако представил первому заместителю Председателя Совета Министров СССР А. Н. Косыгину докладную записку, в которой говорилось, что реализация предложений ИНЭУМ «вызовет коренные изменения всех ценностных соотношений», и предлагалось с января 1966 г. ввести оптовые цены, подготовленные бюро цен Госплана. На этом основании отрицательное заключение по нашим расчетам Косыгин направил Хрущеву, которого вскоре сместили. Председателем Совета Министров стал Косыгин, предложения ИНЭУМ о переходе к ценам единого уровня были отклонены.

Казалось, многомасштабность цен сохранится и на этот раз. Но нет. Цены, подготовленные бюро цен, так и не ввели, хотя чиновники от ценообразования сражались за это с настойчивостью, достойной лучшего применения. Они продолжали упорствовать и после сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС, принявшего решение о проведении хозяйственной реформы, прекрасно понимая, что для нее непригодны цены, подготовленные на основе изживших себя принципов.

В конечном счете правительство отклонило эти цены. Вместо них с 1 июля 1967 г. были введены оптовые цены, построенные на новых принципах, прибыль определялась пропорционально основным и оборотным фондам. По многим основным позициям новые цены приближались к равнорентабельным ценам единого уровня, предложенным ИНЭУМ. По другим позициям предполагалось достичь этого позднее. В. К. Ситнин, возглавивший вновь созданный Госкомцен и ставший сторонником равнорентабельных цен, цен единого уровня, писал, что «отклонение рентабельности различных отраслей тяжелой промышленности от средней снизилось в новых ценах почти в 3 раза — с 4 : 1 до 1,4 : 1, в дальнейшем следует обеспечить максимально возможное сближение уровней рентабельности и приближение их к средней норме»[4].

В чем причина столь внезапной метаморфозы ценообразования? В объективных потребностях экономики, в хозяйственной реформе 1965—1967 гг. В решениях сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС предусматривалось введение платы за производственные фонды, образование поощрительных фондов предприятия, расширение прямых договорных связей, переход на оптовую торговлю средствами производства. Всем этим требованиям более или менее отвечали цены 1967 г. Они обеспечивали хозяйственной реформе необходимые стартовые условия: возмещение издержек производства и обращения,

[4] Вопросы экономики. 1968. № 5. С. 27.

прибыльность каждого нормально работающего предприятия, относительную эквивалентность обмена, возможность элементарного хозрасчета.

Однако реформа проводилась медленно и некомплексно, все ее составляющие отличались незавершенностью. Главный, на мой взгляд, недостаток в том, что не перешли на оптовую торговлю средствами производства, сохранилось фондируемое материально-техническое снабжение. А значит, деньги и цены в обороте средств производства полнокровно не функционировали. Цены не обрели должной подвижности, не реагировали на динамику издержек производства, поэтому все больше от них отрывались, не учитывали соотношение спроса и предложения. Отсутствие необходимой подвижности и гибкости цен, их индифферентность в отношении спроса и предложения выдавались чуть ли не за достоинство, застойность цен была возведена в добродетель.

Если сравнить представления ученых периода прошлой реформы и нынешней, то в части ценообразования они, несомненно, прогрессировали. В комиссии В. С. Немчинова господствовало мнение, что главное — установить цены единого уровня (стоимостная концепция, или концепция цены производства), которые послужат ориентиром для плановых и хозяйственных органов. Производство недостающей продукции будет в плановом порядке расширено, избыточной — свернуто, диспропорции устранятся. Роль цен как непосредственного регулятора пропорций в социалистическом хозяйстве в ту пору отрицалась. В таких рассуждениях сказывалось преувеличенное представление о могуществе натурального планирования, о том, что закон планомерного развития превалирует над другими экономическими законами. Действие закона спроса и предложения при социализме многие экономисты тогда вообще отрицали. Теперь, во всяком случае в теории, это пройденный этап.

В прошлую реформу ни ученые, ни практики определение экономически обоснованных цен не связывали непосредственно с образованием двуединого рынка средств производства и предметов потребления. Сейчас же все больше сторонников точки зрения, что именно на рынке складываются такие цены и проявляется их регулирующая роль.

Всем нам, и особенно Госкомцен, пора научиться извлекать уроки из прошлого. А оно наглядно продемонстрировало, что реформа ценообразования должна проводиться не изолированно, а в комплексе с другими составляющими экономической реформы; недопустимо готовить ее келейно, в отрыве от общественности. Нынешние проблемы реформы ценообразования на порядок сложнее тех, что были в прошлом. Они в принципе неразрешимы в рамках только Госкомцен.

В 1965—1967 гг. пересмотр коснулся лишь оптовых цен. Изменение цен на сырье, топливо и материалы не затронуло розничных цен, они остались неизменными. При повышении себестоимости продукции легкой и пищевой промышленности уменьшился лишь налог с оборота. Теперь такой демпфирующей «подушки» налога с оборота между розничными и оптовыми ценами нет. Более того, розничные цены на мясо, молоко, некоторые другие товары ниже оптовых — на величину дотации. Отсюда социальное значение реформы цен.

О необходимости проведения реформы цен одновременно с повышением сбалансированности говорилось в докладе М. С. Горбачева на XIX партконференции. Важно иметь в виду, что при выплатах компенсации потребительский рынок останется несбалансированным, при общей нехватке товаров изменение структуры спроса дефицит не уменьшит. Реформу цен можно осуществить с минимальным ущербом для населения лишь в условиях насыщения рынка. И здесь нужна устойчивая тенденция, чтобы потребитель мог выбирать между удовлетворяющими одни и те же потребности, но разными по цене и качеству товарами.

Для нормального функционирования потребительского рынка, для противостояния повышательной тенденции цен необходимо устранить монополию производителя, обеспечить конкуренцию. А для этого, как и для объективного определения оптовых цен, нужен рынок средств производства.

Концепция формирования рынка средств производства при опережающем насыщении потребительского рынка, разработанная нами совместно с П. А. Медведевым и И. П. Нитом, опубликована в шестом номере «ЭКО» за 1987 г. Суть ее — в одновременном переходе к оптовой торговле средствами производства и к конвертируемым во внутреннем обороте (обратимым) деньгами. На материально-техническое обеспечение в порядке оптовой торговли первыми переводятся предприятия, выпускающие товары для населения, на экспорт и предоставляющие услуги населению. Деньги, вырученные от продажи таких товаров и услуг, действительно заработаны: общественная потребность в них подтверждена актом их реализации конечному потребителю. На эти деньги и должна осуществляться оптовая торговля средствами производства. Такие деньги поступают в народное хозяйство в строго дозированных количествах, обусловленных потребностями реального экономического оборота. Они имеют товарное обеспечение. Их можно поэтому свободно использовать по любым направлениям, как и положено всеобщему эквиваленту. Обратимые деньги — экономически обоснованный и жесткий ограничитель спроса на средства производства, реализуемые через оптовую торговлю по договорным ценам. Обратимые деньги не должны смешиваться с дру-

Технология перехода к рынку

гими платежными средствами, их следует на всех стадиях движения зачислять на особые банковские счета предприятий и организаций.

Подобный старт радикальной реформы окажет положительное влияние на сбалансированность потребительского рынка. Доходы работников предприятий, переведенных на оптовую торговлю, увеличатся в результате повышения производительности труда. Но это увеличение доходов будет с избытком перекрываться произведенной ими или приобретенной на валюту от прироста экспорта дополнительной массой потребительских товаров и услуг.

От предприятий, производящих товары и услуги для населения и на экспорт, обратимые деньги получат их поставщики. На эти деньги они также смогут приобретать сырье и материалы в порядке оптовой торговли. Сказанное относится и к поставщикам поставщиков. В итоге на обратимые деньги и оптовую торговлю средствами производства перейдет все народное хозяйство, образуется рынок средств производства. Все это послужит основой для финансового оздоровления народного хозяйства, проведения подлинно радикальной реформы ценообразования.

Возможно, будут предложены другие программы формирования рынка. Однако ясно, что в отрыве от рынка научно обоснованные цены немыслимы.

ФРАЗЫ

Политика кнута хороша там, где плохо с пряниками.

Замедленная съемка: за развал работы снят двадцать лет спустя.

Мих. МИГЕНОВ,
Москва

Был важным человеком, даже дело его вел следователь по особо важным делам.

При конфискации имущества труднее всего расставаться с казенным оптимизмом.

«А у меня освоено больше средств!» — кричал ураган наводнению.

Вяч. НАЛЕТОВ,
Киев

Хозрасчет министерств — абсурд

В. П. Кабаидзе говорил на XIX партконференции о пользе перевода министерств на полный хозрасчет и самофинансирование: «Они (министерства — В. Н.) должны работать, кормиться от нас, а не от бюджета» (Правда. 1988. 1 июля. С. 5). Не согласен. Реализация таких предложений создаст лишь иллюзию усиления экономических методов, а на деле резко усилит и без того мощную ведомственную круговую поруку, монопольное положение производителей. Ведь если министерские оклады, паек будут непосредственно зависеть от итогов работы подведомственных предприятий, министерства все свои усилия направят именно на укрепление монопольного их положения. Мне ближе высказывание В. Н. Богачева: «Став общей целью всей отрасли, стоимостные критерии хозяйствования формируют специфические социально-отраслевые корпорации, объединяющие единством интереса всю административно-хозяйственную иерархию от министра до рабочего. Каждый на своем месте ориентирован на одно и то же: сокрытие резервов, вымогательство добавочных ресурсов, демонстрацию успехов, действительных и фиктивных...— это все равно, лишь бы было чем отчитаться и отличиться» (Вопросы экономики. 1988. № 5. С. 8).

По-моему, никаких отчислений предприятий в пользу министерств быть не должно. Пусть они финансируются из госбюджета, если государству требуется создавать централизованные фонды в том или ином министерстве.

Как свидетельствует практика, чтобы преодолеть сопротивление министерских чиновников, камуфляж экономических новаций, покончить с мелочной опекой предприятий, сосредоточить внимание министерств на технической политике, внутриотраслевых пропорциях, нужно не только четкое юридическое закрепление прав и функций министерств, но и твердая политическая воля.

В. А. НОВИКОВ,
кандидат экономических наук,
Днепропетровск

предприятие
и территория

В ПОИСКАХ РАЦИОНАЛЬНОГО СОЧЕТАНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ПУТИ КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Е. А. КУПРИЯНОВА,
кандидат экономических наук,

А. А. ХАНДРУЕВ,
доктор экономических наук,

Академия народного хозяйства при Совете Министров СССР,
Москва

Крупные предприятия позволяют получать эффект масштаба за счет экономии на условно-постоянных расходах и на вложениях в пассивную часть основных фондов, полнее используют преимущества разделения труда, специализации и кооперирования. Еще со времен Адама Смита известно, что совместная деятельность людей рождает дополнительную производительную силу труда. Благодаря переходу к поточно-массовому производству на крупных предприятиях уменьшаются затраты живого и овеществленного труда на единицу изделий. Концентрация ресурсов создает предпосылки для повышения технического уровня производства и решения капиталоемких задач. Крупные производства экономически целесообразны в таких отраслях, как нефтехимия, основная химия, автомобильная промышленность, угольная промышленность, металлургия (доменные процессы), моторостроение.

Но, как говорится, многие недостатки — зачастую продолжение прежних достоинств. На определенной ступени развития крупное производство обнаруживает неприятное свойство инерционности и даже застоя. Перестройка производственной программы и реконструкция для него весьма болезненные процессы, сопряженные с немалыми потерями. Отсюда недостаточная восприимчивость к обновлению ассортимента, использованию прогрессивных инженерно-технических решений. С укрупнением предприятий все более громоздкой становится структура управления, усиливаются информационные фильтры, происходит раз-

рыв официальных и неофициальных коммуникаций. Крупные предприятия зачастую превращаются в «феодальные» хозяйства, производящие для собственных нужд детали, узлы и инструмент.

Под малым предприятием будем понимать технически и технологически передовое, специализированное, мобильное, экономически эффективное производство, имеющее относительно небольшую численность работающих[1].

Малые предприятия можно классифицировать:

- по отношению к НТП (предприятия, производящие или использующие инновации);
- по отраслевому признаку (предприятия для разработки малых месторождений в добывающей промышленности, по первичной переработке природного сырья и переработке вторичного сырья, по производству предметов потребления и услуг);
- по подчиненности (территориальная, отраслевая, двойная);
- по степени самостоятельности (юридически самостоятельные, в составе производственного объединения).

Главные преимущества малых предприятий — высокая адаптивность к меняющимся условиям производства и сбыта и узкая специализация. Присущая малым формам гибкость позволяет быстро переналаживать производственные мощности и переходить к выпуску новой продукции[2], использовать различные виды сырья и энергии, включая вторичные. Оперативно реагируя на изменения потребительского спроса и быстро приспосабливаясь к местным условиям производства, они облегчают достижение товарно-денежной сбалансированности. Малые предприятия позволяют резко сократить продолжительность инвестиционного цикла[3], полнее использовать преимущества модернизации и реконструкции. Организационные структуры не превращаются здесь в монстров, убивающих энергию и инициа-

---

[1] **Термин** «малое» относится именно к небольшой численности работающих, так как по объему выпуска продукции предприятие часто малым не является (в зависимости от специализации малого предприятия и определяется численность работающих).

[2] **Малые** предприятия из-за узкой специализации ориентированы на выпуск не столько готовой продукции, сколько узлов и деталей, на разработку новых технико-технологических навыков.

[3] **Сроки** строительства малых предприятий ниже средних по промышленности в 10—12 раз (Значение, роль и формы крупных, средних и мелких производственно-хозяйственных организаций в социалистической экономике. М.: ИЭ АН СССР, 1984. С. 105).

тиву работников. Кроме того, малые предприятия — в силу передового характера используемой техники и технологии — являются экологически чистыми.

Итак, малые предприятия — это не рудимент доиндустриальных производственных структур, исчезающий по мере обобществления труда, а необходимый, внутренне присущий элемент организации общественного производства, порождаемый революционными направлениями НТП.

Однако не менее необходимы и крупные предприятия. Поэтому не следует впадать в эйфорию, когда речь заходит о создании небольших предприятий. Столь же опасна и абсолютизация крупных предприятий, якобы отвечающих природе и духу машинного производства. Сложность в том, что **эффективное использование преимуществ крупных предприятий предполагает наличие целостной системы небольших хозяйственных единиц. При этом достоинства последних в полной мере раскрываются лишь тогда, когда они оказываются в «силовом поле», создаваемом крупными хозяйственными образованиями.** Они не просто сочетаются, а предполагают друг друга.

Столбовой дорогой концентрации социалистического производства на ближайшую перспективу будет, по нашему мнению, **формирование двойственной организационно-производственной структуры, позволяющей оптимально взаимодействовать предприятиям разного размера.** Создание такой структуры становится реальным в условиях радикальной реформы хозяйственного механизма.

Рамки прежнего хозмеханизма, предрассудки и вера в истины вчерашнего дня не позволили производственным объединениям стать определяющей формой организации производства. Причин здесь много, среди них, на наш взгляд, определяющие — всерьез не занимались проблемой малых предприятий; создание ПО превратилось в самоцель, недостаточно внимания уделялось сочетанию предприятий разного размера; специализация и кооперирование между хозяйственными единицами, входящими в объединение, были выражены слабо; ПО не имели законных путей для углубления хозрасчетных начал, были опутаны многочисленными показателями, не могли активно участвовать в инвестиционной политике и т. п. Пора отказаться от устаревших стереотипов и по-иному взглянуть на концентрацию производства.

Практика рождает новые формы организационных отношений, а научные представления в основном остаются прежними. В теоретическом плане повышение роли малых предприятий воспринимается как временная мера, уступка и неизбежное зло, из которого следует извлечь максимальную выгоду и в перспективе отказаться от него.

Раскрывая закономерности организации социалистического производства, ученые в лучшем случае говорят об оптимальной концентрации в рамках отдельных звеньев и продолжают отождествлять рост концентрации производства с его укрупнением[4]. За последние годы появились интересные публикации по проблемам «малой экономики»[5]. Однако неизменным осталось убеждение, что «отношение концентрации есть отношение по поводу укрупнения производства»[6]. Утверждается также, что «концентрация всегда будет сопутствовать развитию общественного производства в той мере, в какой общество будет обеспечивать расширенное воспроизводство основных производственных фондов, их накопление»[7]. Но поскольку концентрация производства отождествляется с его укрупнением и рассматривается как «непрерывная тенденция экономического развития», то в создании малых предприятий видят лишь шаг назад.

Однако встречается и другая позиция — далеко не всегда целесообразно увеличивать размеры предприятий. В частности, по мнению Ю. В. Яковца, «особенностью второй НТР является развитие деконцентрации производства в сочетании с его централизацией»[8]. Этот процесс связывается с уменьшением габаритов и массы орудий труда,

---

[4] **Капитализму** свойственна ориентация на концентрацию капитала, а не производства, что не противоречит успешному функционированию малых предприятий.

[5] **См.**, например: Мучник В. С., Голланд Э. Б. Экономические проблемы современного научно-технического прогресса. Н.: Наука. 1984; Значение, роль и формы крупных, средних и мелких производственно-хозяйственных организаций в социалистической экономике. М.: ИЭ АН СССР. 1984; Горбунов Э., Булатова И. «Малая экономика» — повышение ее эффективности // Вопросы экономики. 1985. № 10; Головин И., Певзнер А. Небольшие предприятия в системе управления общественным производством // Плановое хозяйство. 1986. № 11.

[6] **Хорзов С. Е.** Закон концентрации социалистического производства. М.: Мысль, 1985. С. 17.

[7] **Игнатовский П. А.** Экономическая жизнь социалистического общества. М.: Экономика. 1983. С. 93.

[8] **Яковец Ю. В.** Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование. М.: Экономика. 1984. С. 105.

внедрением гибких технологий и микроэлектроники, дальнейшим развитием специализации производства.

В экономической литературе социалистических стран отмечается, что небольшие предприятия с высоким уровнем механизации и автоматизации производства имеют определенные преимущества в отраслях, где необходимо часто менять номенклатуру изделий, быстро реагировать на динамику спроса и предложения. Этот подход, более правильный с практической точки зрения, также исходит из тезиса о тождественности концентрации и укрупнения производства. Только в данном случае укрупнение производственных звеньев не абсолютизируется. Тем не менее образование малых предприятий связывается с деконцентрацией производства. Но тогда возникают вопросы: не является ли создание малых предприятий временной мерой, не противоречат ли они тенденции к росту концентрации производства?

Попробуем иначе подойти к раскрытию ее закономерностей. Насколько оправданно видеть в укрупнении производства самый существенный признак концентрации? Чтобы ответить на этот вопрос, выясним, как сложилось именно такое ее понимание. Остановимся на наиболее существенных, с нашей точки зрения, моментах.

Основа концентрации — развитие общественного характера труда и его обобществление, при котором разрозненные виды хозяйственной деятельности сливаются «в один общественный производительный процесс»[9]. Обобществление труда заметно ускорилось с переходом капитализма в машинную стадию развития. «Кооперативный характер процесса труда становится здесь технической необходимостью, диктуемой природой самого средства труда»[10]. Машинное производство повлекло за собой ломку организационно-производственной структуры.

Жизнь подтвердила правоту положения К. Маркса о том, что в рамках машинного производства действует объективный закон, «который распространяется на современную промышленность во всех ее отраслях, а именно, закон концентрации»[11]. Длительное время его действие выражалось в укрупнении предприятий, сосредоточении производственных мощностей, рабочей силы и выпуска продук-

---

[9] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. I. С. 178.
[10] Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 397.
[11] Там же. Т. 12. С. 194.

ции в руках немногих капиталистов. Концентрация производства осуществлялась, говоря современным языком, на экстенсивной основе. Исторически эта форма концентрации соответствовала периоду становления и победы машинного производства. Она ограничивалась отраслевыми рамками и протекала на уровне отдельных предприятий. Поэтому она характеризовалась показателями численности рабочей силы, размером производственных мощностей и объемом выпускаемой продукции.

Но одно дело становление современной индустриальной системы и связанный с ним переход от мелкого рутинного производства, основанного на ручном труде, к машинной технике и другое — когда этот процесс в основном завершился и малые формы оказались подчиненными гигантским производственным структурам. Экспансионизм индустриальных левиафанов натолкнулся на границы экономической целесообразности. Как во всей промышленности, так и в отдельных ее отраслях на определенной ступени достигается уровень, укрупнение производства сверх которого не сопровождается повышением эффективности использования факторов производства. Этот уровень определяется развитием техники и технологии, спецификой горно-геологических, природно-климатических и производственно-территориальных условий в отдельных сферах экономики, совокупностью организационных, социальных и других факторов. Более того, появляются предприятия с небольшой численностью занятых, которые обеспечивают себе с помощью хорошо продуманной специализации устойчивую долю на рынке. В данном случае стабилизация и уменьшение размеров отдельных предприятий выступают не механическим отрицанием, а дальнейшим развитием концентрации производства — ее интенсивного направления.

Концентрация, таким образом, не перестает быть закономерностью крупной машинной индустрии. Напротив, она усиливается за счет перехода на более высокий уровень, когда производство укрупняется посредством более сложных организационных форм (синтез производственно-хозяйственных комплексов и малых предприятий). Концентрация производства вышла за рамки отдельных единиц и даже отраслей на межотраслевой уровень. Тем самым на смену экстенсивной ее форме пришла интенсивная. Она предполагает **сочетание предприятий разных размеров, ос-**

ковным производственным звеном становится организация системного типа, при чрезмерном увеличении размера предприятия рост эффективности замедляется. Эти выводы подтверждаются опытом промышленно развитых стран.

Мировая практика доказала эффективность малых производств. В США более 90 % из 15 млн несельскохозяйственных предприятий относятся к мелким и средним (численность занятых — менее 500 человек, а на большинстве — менее 50 человек). Доля этих предприятий в валовом национальном продукте составляет около 40 %, в общем числе рабочих мест — 48 %[12]. В сфере НИОКР примерно 90 % всех компаний — малые фирмы[13]. Воспроизводство научных разработок — это специальное направление, возникшее в США и получившее название «венчурного» (рискового) предпринимательства. На 1 дол. затрат на НИОКР небольшие наукоемкие фирмы создают в 24 раза больше нововведений, чем гигантские концерны[14]. Многие крупные американские фирмы переходят на систему управления, характерную для малых предприятий.

В Японии малые и средние предприятия функционируют по принципу субподряда, производя изделия высокого качества в автомобильной промышленности, черной и цветной металлургии, производстве бытовой электроники и оптических приборов. В обрабатывающей промышленности успешно действуют 300 мелких и средних японских фирм и около 1000 венчурных фирм-инноваторов[15].

В развитых капиталистических странах активно развиваются малые предприятия, специализирующиеся на переработке вторичных материальных ресурсов. Такая форма упрощает сбор вторичных ресурсов и отходов, их первичную и глубокую переработку, внедрение узкоспециализированного оборудования.

В социалистических странах также действуют малые предприятия, работающие на передовом научно-техническом уровне. В Венгрии разукрупнение коснулось более 200 промышленных предприятий. На базе упраздненных 4 трестов и 28 предприятий создано 106 новых самостоя-

---

[12] **V. Rumme, N. F. Us.** Mittelstandbetriebe sorgen fiir frischen Wind. Dennech im Danerclinch mit der Administration. Nach. Aussenhand. 1986. N 169.

[13] **Фирсов В. А.** Научно-производственная кооперация крупного и мелкого бизнеса // США — ЭПИ. 1986. № 8. С. 86.

[14] **Стерлин А.** Фирмы повышенного риска // Экономическая газета. 1988. № 20. С. 19.

[15] **Хайан М.** Проблемы венчурного предпринимательства в Японии // Кэйданрэн гэппо. 1987. 35. № 4. С. 44—47.

тельных предприятий в промышленности и 82 — в сфере услуг.[16]

В Болгарии на малых предприятиях от разработки проекта до выпуска готовой продукции проходит в среднем 8—9 месяцев, редко — год, срок окупаемости капиталовложений составляет в среднем 6 месяцев, а их отдача в 10,3 раза выше, чем по промышленности в целом[17]. Практикуется льготное кредитование малых и средних предприятий, государство оказывает поддержку банкам в их кредитовании.

ЦЕЛОСТНАЯ СИСТЕМА МНОГООБРАЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Радикальная перестройка хозяйственного механизма расчищает почву для углубления специализации и кооперирования, но не дает готовых схем. В том-то и состояла беда многих практических шагов в прошлом, что они основывались на априорных суждениях, якобы единственно отвечающих природе и духу социалистического строительства.

На нынешнем этапе концентрации социалистического производства нам **предстоит создать целостную систему многообразных организационных отношений, позволяющую проявиться преимуществам крупных и небольших предприятий, государственной и кооперативной собственности, стабильным и временным трудовым коллективам.** Исходным пунктом такой системы служит принцип экономической целесообразности. Административный зуд равно как и запретомания угрожают лишить этот процесс необходимой полноты, динамизма и рациональности.

Ключевым направлением совершенствования организации производства выступает создание экономически жизнеспособных производственно-хозяйственных комплексов, которые стали бы интеграционными узлами экономической системы, обеспечивали прорывы на решающих участках НТП, «обкатывали» новые методы планового управления.

---

[16] **Deak Janos.** A nyolcvanas evek srervereti valtorasai az allami iparban. Tarsad szemle. 1987. N 4. P. 70—81.

[17] **Значение,** роль и формы крупных, средних и мелких производственно-хозяйственных организаций в социалистической экономике. М.: ИЭ АН СССР. 1934. С. 42—44.

Малые хозяйственные единицы могут также служить полигоном для внедрения новых направлений научно-технической мысли (безотходных и безлюдных технологий, гибких автоматизированных систем).

Из бесспорного факта, что создание производственных объединений оказалось весьма болезненным и сопровождалось ошибками, отнюдь не следует, будто реализация намеченных социально-экономических задач вполне под силу отдельным предприятиям. За всеми трудностями перестройки организационных отношений необходимо видеть, что самые глубокие корни формирования производственно-хозяйственных комплексов — в объективности обобществления труда и концентрации производства. Именно они в наибольшей степени отвечают требованиям высокоразвитой экономики, целям всесторонней интенсификации социалистического производства. «Отечественный и зарубежный опыт показывает, что дальнейшая концентрация производства, расширение и углубление сферы хозрасчетных отношений требуют поиска новых, более мобильных, гибких и в то же время крупных организационных структур»[18],— отмечалось в докладе Н. И. Рыжкова на сессии Верховного Совета СССР.

Поиску таких структур следует придать стратегическую направленность, не на словах, а на деле освободить его от близорукой тактики «быстрых успехов». Общим требованием развития системной концентрации социалистического производства, особенно в новых условиях хозяйствования, становится лозунг «Торопясь, не спешить!»

Не спешить с навязыванием сверху тех или иных организационных форм концентрации, поддерживать многообразие форм специализации и кооперирования. Нельзя ориентироваться только на отраслевые или межотраслевые объединения, только на горизонтальную или вертикальную концентрацию. Характер производственно-хозяйственных комплексов не должен определяться методическими указаниями и инструкциями, формироваться по образу и подобию кому-то полюбившейся организационной структуры. Ошибки прошлого зачастую порождались желанием втиснуть концентрацию в «прокрустово ложе» административных решений. Реальная хозяйственная практика всегда богаче. Необходимо учитывать накопленный опыт, отрас-

---

[18] **Правда.** 1987. 30 июня.

левые и местные условия, особенности выпускаемой продукции, масштабы решаемых задач.

В одних случаях целесообразно поощрять создание на принципах добровольности межотраслевых научно-технических комплексов, временных объединений или комплексов картельного типа; входящие в них предприятия были бы связаны договорными отношениями и не утрачивали производственной самостоятельности. В других — необходимо стимулировать образование экономически сильных производственных объединений.

Не стоит спешить и с увеличением числа и размеров производственно-хозяйственных комплексов. Пора освобождаться от укоренившейся привычки оценивать успех дела по приростным показателям. Сейчас действуют более 20 МНТК, при существующей системе управления их жизнеспособность проблематична, но переход на новые условия хозяйствования должен повысить эффективность их деятельности. Отработанная система управления МНТК поможет выработать основные положения управления всеми видами крупных производственно-хозяйственных единиц, создание которых предусмотрено Законом о государственном предприятии.

Но преимущества производственно-хозяйственных комплексов, как уже отмечалось, можно реализовать лишь при их органичной увязке с малыми предприятиями. Создание малых предприятий — не самоцель, но их нельзя расценивать и как нечто второстепенное.

На наш взгляд, целесообразны три направления их развития. **Первое** — снятие необоснованных ограничений там, где рациональнее использовать кооперативы и индивидуальную трудовую деятельность. **Второе** — создание на основе передовой технологии системы малых предприятий в машиностроении, которые обеспечивали бы инфраструктуру для крупного производства, и в металлургии — мини-заводов по переработке амортизационного лома черных металлов в районах избыточного его образования и высокой потребности в продукции металлообработки. Ориентация мини-заводов на местное сырье и местных потребителей предполагает их территориальную подчиненность. Действующие отечественные металлургические заводы малой мощности, как правило, подчинены центру, что влечет за собой распределение продукции отнюдь не на региональном уровне. **Третье** направление — модификация второго:

«отпочкование» отдельных единиц внутри производственно-хозяйственных комплексов. По мере усиления системной концентрации растет потребность во «внутрифирменной» специализации, которая принципиально отличается от «натурального хозяйства» наших предприятий, являющегося реакцией на низкую договорную дисциплину. Такая специализация — результат производственного кооперирования.

Повышение роли малых предприятий — только первый шаг. Затем предстоит исследовать и решить гораздо более серьезные проблемы согласованного функционирования крупных и малых предприятий. Но эти проблемы выходят за рамки данной статьи, они являются предметом самостоятельного глубокого исследования. Отметим только, что решение подобных проблем становится возможным в условиях радикальной реформы хозяйственного механизма, которая позволяет наладить целесообразные, гибкие, стабильные формы сотрудничества предприятий различного размера.

ПАРТНЕРСТВО ЗА ГОРИЗОНТОМ

В. К. ГУПАЛОВ,
генеральный директор
ПО «Красноярский машиностроительный завод»,
Герой Социалистического Труда,
заслуженный машиностроитель СССР,
Красноярск

Год 1989-й для производственного объединения «Красноярский машиностроительный завод», как и для большинства промышленных предприятий страны, будет годом перехода к работе на принципах полного хозрасчета и самофинансирования.

Сегодня, в условиях подготовки к переводу объединения на новые условия хозяйствования, высвечен ряд проблем, связанных с характером взаимоотношений и предприятий-смежников, и предприятия с государственными органами управления, местными Советами на фоне требований Закона о государственном предприятии. Закон вроде бы и поставил все точки над i. И тем не менее...

КАК МОЖНО ВОСПРИНИМАТЬ ЗАКОН?

Я не юрист, а машиностроитель, и отношусь к статьям Закона о государственном предприятии как к обязательным для исполнения

всеми, на кого распространяется его действие, по аналогии с тем, как исполняются требования нормативно-технической документации в машиностроении. Несмотря на небольшой опыт работы в условиях действия Закона, наш коллектив уже может сделать определенные выводы: есть ли у нас возможность экономического, хозяйственного маневра или нет, все ли участники соблюдают Закон, как сочетаются принципы хозяйственного расчета территории и предприятия и т. п.

Сложность здесь в том, что нет службы, отслеживающей ход внедрения и выполнения Закона. Ведь когда в производстве внедряются новые технические условия, параллельно создаются либо группы внедрения, либо другой контрольный орган. Может, поэтому одни соблюдают Закон, другие не обращают внимания на то, что он вступил в силу.

Среди десятка моих предложений, высказанных на Всесоюзном клубе директоров, было и такое: запретить отвлечение трудовых ресурсов и технических средств на цели, не соответствующие профилю предприятия. Сегодня это выходит за пределы разумного. Куда только не отвлекаются люди! Не говоря о сельхозработах и строительстве, это помощь мясокомбинату, хлебозаводу, ремонтные работы теплосети, насосных станций. Между тем машиностроители многое могут сделать и на мясокомбинате, и на хлебозаводе, если будут выступать не в роли разнорабочих, а по своему профилю: налаживать автоматизированное производство хлеба и мясопродуктов (только для этого требуется не разнарядка на поставку абы каких рабочих рук, а разработанный план мероприятий); изготавливать запчасти; ремонтировать технику; поставлять материал, автотранспорт и многое другое.

Законом о государственном предприятии предусмотрены экономические методы управления, требующие от участников производственно-хозяйственной деятельности ответственного отношения к порученному делу. Мы готовы оказывать помощь, но не латать чужие грехи. Приведу пример. Направляя по составленной разнарядке рабочих на ремонт водопровода или насосных станций, невольно задаешься вопросом: «А проводились ли планово-предупредительные ремонты этого оборудования силами служб, требующих помощи?» Выясняется, что такие мероприятия и не намечались.

До сих пор местными органами власти принимаются решения, обязывающие руководителей промышленных предприятий оказывать помощь тем организациям и хозяйствам, которые заблаговременно не занимались подготовкой своего производства для обеспечения выполнения установленных им показателей. Создается впечатление: потому они и не занимаются перспективными проработками, что уверены в помощи со стороны.

В условиях перехода промышленных предприятий на полный хозрасчет и самофинансирование должны быть установлены такие взаимоотношения с местными органами управления, которые строились бы на основе твердых нормативов и которые ставили бы в зависимость бюджет местных Советов от экономических показателей предприятий.

В настоящее время существует порядок, по которому предприятия перечисляют прибыль и налог с оборота в государственный бюджет, затем из бюджета государства выделяются средства в бюджет местных Советов. На наш взгляд, установление нормативов отчислений от прибыли, налога с оборота (в том числе от сверхплановых взносов предприятий в местные бюджеты) заинтересовало бы местные органы власти и управления в экономической деятельности предприятий.

Надо сделать так, чтобы налог с оборота (разница между розничной без торговой скидки и оптовой ценами) стал реальной частью национального дохода. Сегодня этот показатель планируется. Заинтересованности предприятий в получении налога с оборота практически нет. Тем не менее, объединение ежегодно перевыполняет план выпуска товаров народного потребления, дополнительно отчисляя от их реализации сверхплановые суммы налога с оборота, составившие в 1985 г. — 4,1 млн руб., в 1986 г. — 3,8 млн руб., в 1987 г. — 1,6 млн руб. При этом предприятие за сверхплановые отчисления налога с оборота в бюджет особых стимулов не имеет.

Я считаю, что следует обсудить три вопроса.

Для заинтересованности предприятий в производстве товаров группы «Б» необходимо повысить оптовую цену, причем незначительно, за счет части налога с оборота. Оптовая цена должна обеспечивать рентабельность производства на уровне 20—22 %, а не нынешних 14—16 %, с направлением дополнительных средств на увеличение производства выпуска этих товаров.

Второй вопрос. Половина налога с оборота от сверхпланового выпуска товаров народного потребления должна оставаться на предприятии. Вторую половину следует зачислять в местный бюджет. Сейчас руководителям разрешено 30 % налога с оборота от выпуска сверхплановой продукции оставлять на предприятии с оговоркой «по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года». Это и невнятно, и недостаточно.

И третье. 10 % налога с оборота необходимо оставлять в регионе (к примеру, только по объединению в 1987 г. эти 10 % составили 10 млн руб.) и использовать на нужды здравоохранения, образования, строительство объектов соцкультбыта, жилья. В решении этих трех вопросов заложены и новые экономические отношения партнерства местных органов с предприятиями, и взаимоувязка интересов

обеих сторон, и обоюдная заинтересованность в увеличении производства товаров группы «Б».

Предприятие — партнер выгодный, но только строить партнерство необходимо на договорных началах с возмещением затрат той стороной, для которой выполняется работа или оказываются услуги, как это установлено статьей 9 Закона о предприятии. Только тогда договора станут обязательными, когда предприятия и территориальные органы управления станут партнерами. Только тогда и будут решаться вопросы: сколько людей можно взять с этого предприятия, чтобы положение на нем не ухудшилось; требуются квалифицированные рабочие для выполнения работ или нет; что требуется овощехранилищу или совхозу — ремонт техники, новые средства автоматизации?

Сегодня мы пытаемся оформить как договор шефскую помощь, оказываемую совхозам. Но предлагаемые предприятием условия договора не поддерживаются ни местными Советами, организующими такую помощь, ни Госарбитражем. Предприятию навязываются условия, при которых шефская помощь приносит убытки в сотни тысяч рублей, причем они не возмещаются. О каком же партнерстве может идти речь? Жизнь подсказывает необходимость организации таких работ не по разнарядкам, а по целевым программам, которые включали бы разрешение вопросов: что, когда и кому нужно сделать? Может, не пришлось бы тогда, когда все рассчитано, планы утверждены, а коллектив мобилизован на их выполнение, отвлекать квалифицированных высокооплачиваемых рабочих на случайные работы для сторонних организаций.

Любое отвлечение людей и техники с предприятия должно оформляться договором. Не будет этого — будет повсеместно процветать волюнтаризм. Закон обязывает каждое предприятие выполнять свои функции. Главная из них — выполнение договоров, в том числе государственного заказа.

НУЖНЫ ЦЕЛЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ

Почему у нас безнадежно отстает промышленность, перерабатывающая продукцию сельского хозяйства? Прежде всего потому, что эти предприятия и организации не имеют четкой перспективы, слабо представляют, что им нужно делать сейчас и в будущем.

По каждой проблеме, будь то переработка молока, получение мясных, молочных продуктов, следовало бы составить целевую технологическую программу и определить по ней конкретные сроки выполнения. Есть конечная цель — достигнуть определенной нормы потреб-

ления данного продукта, есть исходная база — чем мы сегодня располагаем. Для достижения цели намечается, что нужно построить, какое оборудование необходимо спроектировать, какое изготовить, какое, может быть, купить по импорту. У меня создалось впечатление, что предприятия Агропрома имеют очень много денег и не знают, куда их потратить: целевой технологической программы по конкретному виду продовольствия я нигде не встречал. Есть цифры, не расписанные по технологии. Может быть, даже известны цифры, сколько для данного города требуется молока, ряженки, кефира, но они не подкреплены программой создания соответствующей технологической структуры.

Считаю, что должен быть разработан общесоюзный технологический процесс по каждому виду продовольствия. Если где-то не хватает предприятий — их нужно построить, где нет оборудования — изготовить или закупить. Понадобится, естественно, определить, сколько и к какому сроку подготовить людей к работе на новом оборудовании. В машиностроении делается именно так. Но в Агропроме ничего похожего не происходит. Госкомстат продолжает публиковать данные о том, на сколько выросло производство продовольствия по сравнению с прошлом годом. Кого волнует этот рост?..

ОТСТУПЛЕНИЕ О ФАРШЕМЕШАЛКЕ

Государственный заказ нашего предприятия — изготовление вакуумных фаршемешалок для перерабатывающих отраслей промышленности Госагропрома. Нам было поручено изготовить их в 12-й пятилетке 300 штук. Изучив документацию и работу опытных образцов, мы определили, что такая конструкция неперспективна и кроме хлопот заказчику ничего не принесет. Было принято решение своими силами модернизировать фаршемешалку и довести ее до уровня мировых образцов. За 2,5 года такая работа была проделана; уже изготовлено и отгружено 150 изделий новой конструкции.

От мясокомбинатов, где они внедрены, и ВДНХ СССР получены положительные отзывы; заключены контракты с ФРГ и ВНР на поставку фаршемешалок в 1988 г.; рассматриваются заявки из ГДР, ЧССР, Югославии и других стран.

А вот у нас в стране эта новейшая техника внедряется неудовлетворительно, так как институтами по переработке мясопродуктов до сих пор не разработана постоянная технология приготовления фарша под вакуумом, не определена эффективность применения вакуумного оборудования, не спроектированы типовые линии, куда входили бы

вакуумные фаршемешалки с централизованным автоматическим управлением. Неоперативность заказчика не гарантирует сбыта, не дает стимулов к совершенствованию оборудования, а в ближайшей перспективе может привести к срыву госзаказа. Получается, что ты изготовил для пищевой промышленности машину не по собственной инициативе, а по госзаказу. Машина соответствует техническому заданию, и госзаказ вроде бы должен давать гарантию сбыта.

Мне довелось побывать на многих предприятиях пищевой промышленности. Порой просто удивляешься, до чего они запущены, до чего изношено оборудование. Представители этих предприятий обращаются к нам с просьбой изготовить элементарные комплектующие детали. Поневоле спрашиваешь: «А что вы до сих пор делали, почему не заботились об этом раньше?»

Речь идет не об одной фаршемешалке. Мы готовы и будем выпускать другие машины для пищевой промышленности. Сейчас сделан запрос у Госагропрома на техническое задание фаршемешалки меньшей производительности для предприятий общественного питания. От Госагропрома поступило предложение спроектировать и приступить к производству тестомешалки — по ним тоже острейший дефицит. Но относительно потребностей в этих видах изделий опять полная неопределенность.

НЕУЖЕЛИ ШЕФЫ НА ВСЮ ЖИЗНЬ!

Средств механизации в сельском хозяйстве очень мало. Раньше мы ограничивались шефской помощью, разрабатывали совместные мероприятия, но когда начали развивать собственное подсобное хозяйство, поняли, что очень многое нужно сделать, и прежде всего — вложить средства в землю, создать плодородную почву. Это самый главный вопрос. Второй — нужно побольше удобрений органических, поменьше увлекаться минеральными. Сейчас разрабатываем целевую программу «Земля», где определено, что нужно сделать, чтобы повысить плодородие почвы.

В развитие подсобного сельского хозяйства уже сейчас вложено около 17 млн руб. Совместно с сельскохозяйственным институтом разрабатываются и внедряются интенсивные технологии в растениеводстве, разрабатываются программы по селекционной работе в скотоводстве и свиноводстве. Обучаем сельскохозяйственных работников приемам индустриальной работы, организации производства. Внедряем такие элементарные правила работы промышленности, как доведение задания до исполнителя, организация выполнения задания, подведение итогов, материальное стимулирование.

Большое внимание уделяем строительству внутрихозяйственных дорог: без них в Сибири сельское хозяйство не поднять. Мы уже имеем проект на 35 километров такой дороги. Сделаны основные магистрали, трассировка. Строим мосты, дренажи, поднимаем полотно и т. д.

Проблем много. За относительно короткое время у нас сменилось немало директоров подсобного хозяйства. Работая в машиностроении, мы руководствуемся правилом: задания выполнять в срок и с хорошим качеством. А у этих руководителей, пришедших к нам из Агропрома, в управлении преобладал оправдательный принцип. Сегодня в большинстве подсобных хозяйств красноярских предприятий руководители — начальники цехов, люди, которым можно довериться, которые знают возможности и нужды предприятий, знают сложившиеся здесь рабочие взаимоотношения. Думаем и мы испробовать на этом поприще начальника цеха. В любой работе нужна надежность связей, надежность договорных обязательств.

СОВЕТСКАЯ ВЛАСТЬ ПЛЮС...

Валерий ЛАВРОВ,
спецкор. «ЭКО»

И, злобясь, видит Карл могучий
Уж не расстроенные тучи
Несчастных нарвских беглецов,
А нить полков блестящих, стройных
Послушных, быстрых и спокойных,
И ряд незыблемых штыков.

А. С. ПУШКИН. Полтава.

Мост «Suprus» («Дружба») соединяет Ивангород Ленинградской области с Нарвой Эстонской ССР. И справа, и слева крепостные стены на крутых берегах реки. Свои отношения здесь выясняли датские викинги и ливонские рыцари, шведские и русские дружины, фашисты и коммунисты. Ивангород и Нарва горели, лежали в руинах и снова вставали, строились вширь и ввысь. На обоих берегах сегодня жилые башни выше крепостных.

КТО СЕГОДНЯ ХОЗЯИН В НАРВЕ!

Сразу за мостом на горке — Петровская площадь. 20 раз Петр I побывал в этом городе. Во всю площадь обычная для 50-х годов нашего века пятиэтажка, на нее указывает рукой Ленин с другой стороны площади. Множество досок с названиями органов, управляющих городом,— у каждого подъезда...

Русское правительство в 1863 г. сняло с Нарвы статус города-крепости, где запрещалось строить каменные здания ближе трех километров, считая от Длинного Германа — боевой башни высотой 51 метр. Этому правилу не подчинился магистрат и построил в 1671 г. городскую ратушу. Ее шпиль с железным журавлем (символом бдительности) поднялся на 57 метров. Вот такие шутки позволял триста лет назад местный магистрат с людьми, которым было не до шуток. Их крепость была неприступна с трех сторон: с востока, юга и севера. 45 минут потребовалось петровским полкам для штурма и взятия этой крепости...

В 1944 г. и бдительный журавлик, и три женские фигуры на портале (Мудрость, Справедливость, Умеренность) были опрокинуты наземь. Временные хозяева оставили лишь стены без крыши и прочих излишеств мирной жизни. Через 20 лет здание в первоначальном виде было восстановлено и отдано пионерам, не имевшим дворца.

Дворец Советов будет построен, вероятно, не скоро. Еще не начат. Нужда в квартирах, которые в послевоенные годы были переделаны в кабинеты горкома партии, горисполкома и других органов, давно отпала. Через площадь стоит 12-этажный дом, проектируются 16-этажные. С землей в Нарве плохо, и скоро тут начнут сносить пятиэтажки. Своего сельского района город не имеет, расти некуда. Только ввысь.

Построили дворцы для своих работников Минэнерго, Минлегпром, Минсредмаш, Минлесбумпром и другие отраслевые «феодалы». Дело не в скромности или «умеренности». Строить не только дворец, а и более скромные сооружения, желаемые горисполкомом, пока не на что.

— 75 % городских доходов дает наш комбинат,— сказал мне директор «Кренгольмской мануфактуры» О. Г. Клушин. — Отчисления от нашей прибыли, от продукции со знаком «Н», налог с оборота нашей продукции... На 100 тысяч рублей недавно купили оборудования для городской больницы прямо на венгерской выставке. Новейшее!

— Как воспринимают представители городской власти тот факт, что комбинат на три четверти заполняет доходную часть бюджета города?

— Так же, как мы с вами воспринимаем воздух,— ответил О. Г. Клушин. — В горисполкоме не задумываются, откуда эти деньги поступают регулярно и как они комбинату достаются. Не задумываются и, может, не все там и знают...

Начальник отдела госдоходов в горисполкоме В. А. Бешекерскас:

— Я работаю первый год, не все знаю, недавно вернулась с учебы, но вот эта плата, 300 рублей за одного работающего, умножить на 10 тысяч комбинат-

ских... 3 миллиона по этой статье «Кренгольм» перечислил. Другие наши крупные предприятия не желают и вообще неохотно имеют дело с нами.

Итак, «Кренгольмская мануфактура» аккуратно перечисляет деньги в городской бюджет, выплачивая все «налоги». Между тем в 1972 г. в Нарве свершились слова «...плюс электрификация». И на первое место по объему продукции вышли энергетики. Нарва дает 96 % электроэнергии в Эстонии и вывела республику на третье место в мире (после Норвегии и Канады) по выработке этой энергии на душу населения.

ЭНЕРГИЯ ПУСТЫХ СЛОВ

От буржуазной Эстонии на реке Нарва осталось 25 гидроэлектростанций, работавших на водопадах. Поэты писали тут стихи, а деловые люди использовали энергию еще в конце прошлого века. Когда купцам и фабрикантам были даны льготы, в считанные годы здесь появилось множество предприятий.

В советское время построена одна мощная гидроэлектростанция. Водопады пересохли. Потом на горючих сланцах встали две могучие ГРЭС. Половина городских женщин, работающих на «Кренгольмской мануфактуре», в денежном выражении сейчас дают продукции меньше, чем половина городских мужчин, работающих на энергетических предприятиях.

— Если говорить откровенно, для них, энергетиков, Советская власть — абстракция, у них свое государство, свои законы. Дешевая у нас энергия, но у них большие прибыли. И ни копейки в городской бюджет! — констатирует первый заместитель председателя горисполкома, председатель горплана И. И. Попов. — В городе есть и другие крупные, по нарвским масштабам, машиностроительные, деревообрабатывающие, транспортные предприятия. Крупнейший в стране комбинат строительных конструкций, работающий на золе от ГРЭС. Местные «короли», к которым неизвестно, как подступиться. Вклад их в городской бюджет и общегородские дела мизерный. Возьмите продовольственную проблему. Две пятилетки — и пустота. Так... кое-где теплички! А город летом без овощей, во власти приезжих «купцов»!

Мы не считали с И. И. Поповым, что может позволить себе город на свои доходы. Он сам считает это ежедневно. «Умеренность», один из принципов бывшего магистрата, торжествует. Хотя Нарва не выглядит заброшенной, но не может позволить себе даже такого скромного автовокзала, как соседний город Силламяэ. А ведь Нарва после Таллина второй в республике по промышленному богатству город. И нарвские гости с многочисленных автобусов видят открытый

4 ЭиОПП № 3, 1989 г.

павильончик послевоенного стандарта.

Если разделить городские доходы на 85 тысяч жителей Нарвы, получится около 200 рублей в год. По душевому доходу в городской бюджет Нарва, да и многие другие города, в мировых лидерах не ходят по единственной причине — узаконенные платежи не вносятся в городской бюджет.

Вопрос о таких платежах городу, как плата за землю (Нарва занимает свыше 800 га), вызывает в горисполкоме пока лишь недоумение.

Позиция директора комбината «Кренгольмская мануфактура» О. Г. Клушина такова: Природные ресурсы, в частности городская земля,— бесплатны. Это ненормально. Тут корень многих печальных последствий. Но не пойду же я в горисполком с предложением повесить над моей головой меч. Пусть сами думают, что делать.

Трудно осудить одного из главных хозяев города, причем очень внимательного к городским нуждам. Каждый несет свой чемодан, и кто же виноват, что в комбинатовском чемодане есть деньги, которые ему не истратить, а в горисполкомовском чемодане они где-то на донышке, остальное всегда заполнялось словами.

И потому вроде бы подчиненные горисполкому управление жилищно-коммунального хозяйства, дорстрой — эта «родная мелочь»— глядят сначала в сторону родного министерства, а затем уж спрашивают у Совета народных депутатов и его исполнительного органа: «Чего изволите?!». Делают они свои дела опять же по указанию тех, кто их финансирует.

Глядя на бдительного журавля на бывшем магистрате, который вновь выше Длинного Германа, понимаешь, что члены магистрата были, видимо, посильнее тех, кто глядел на мир сквозь амбразуры крепости, что принцип «умеренность», как и «справедливость», относится не к городу. Отцы города заседали и жили в дворцах, а горожане-ремесленники, ткачи — в казармах, которые до сих пор никак не перестроить. Но они были мудры, отцы города, считавшие, что превыше власти магистрата только власть Бога.

А коли такой власти нет, то с «феодалами» на равных трудно говорить, как это и случилось в той же Нарве в 1986 г.

И СКАЗАЛИ ДИРЕКТОРА — «ЕРУНДА!»

Свое во многих случаях бесправие, бессилие и безвластие в Нарвском горисполкоме ощущали, и «тройственное», как его называют во всех горисполкомах, постановление вдохнуло силы. Постановление ЦК КПСС, Президиума Верховного Совета и Совета Министров СССР № 876 от 25 июля 1986 г. Отсчет многих поисков — как поднять авторитет

органов Советской власти — идет оттуда.

Тогда показался самым главным опыт Потийского горисполкома. Поти и Нарва, Эстония и Грузия. У кого еще и поучиться, как не у предприимчивых южных коллег. Из Нарвы немедля снарядили депутацию во главе с секретарем горкома партии. Вернулись задумчивые и несколько сникшие. Официально хвалили опыт, рекомендованный высочайшими инстанциями, а промеж себя толковали так:

«Там мини-Совет Министров, 45 аппаратчиков добавлены к горисполкому. Директора планы согласовывают, стоя на ковре. Мы наших директоров не осилим — раз. У них за спиной республиканский ЦК, наш ЦК не позволит такого. Это — два. А третье, на чем мы погорим,— зарплата. Кто нам даст, разрешит такие ставки, как в Поти?!»

Начали прикидывать — не написать ли свое «Положение о межотраслевом территориальном объединении». Некому, все при деле, в суете и работе горисполкомовской. Время шло. Уже и спрашивают: «Ездили, перенимали опыт? Внедряйте!», требуют отчет о внедрении.

Душа И. И. Попова горела: «Говорим, говорим, так давайте хоть что-нибудь сделаем в соответствии с этим тройственным постановлением. Права нам даны необъятные, шашки наголо и вперед! И не мудрить, один к одному, только слово «Потийский» меняем на «Нарвский».

Самым решительным оказался Попов, ответственный за управление экономикой города. «Ответственности — большой мешок с горохом, а прав — маковое зернышко в кармане. Было! Теперь — иное время».

— Письменно чего-либо добиваться — безнадежно. Лично в одном кабинете, в другом, в третьем надо доказывать свое право. И это тройственное постановление для многих в Москве и Таллине ни о чем не говорит. Они вытаскивают свои бумаги и доказывают противоположное. Только лично можно чего-то добиться, если сумеешь пробиться,— рассказывает И. И. Попов.

Нарвитяне закалены обстановкой в собственном городе, и они добились ответа на предложенные ими несколько вариантов — разрешено создать еще один отдел горисполкома из 5—7 человек.

— Раздуваете штаты,— заволновались депутаты.

— Да, штаты горисполкома увеличиваем. Но больше дел на себя возьмем,— успокоил их мэр города В. П. Мижуй.

Директора протестовали более основательно. Они по пунктам отказались: 1) признать это объединение, территориальное и межотраслевое, вторым вышестоящим органом, а следовательно, 2) предоставлять дополнительную информацию, отчеты, планы... Кратко их ответ сводился к одному

слову: «ерунда!» Личные встречи и переговоры заканчивались так же.

В результате возникла не болезненная, но чувствительная ситуация — с большими трудностями горисполком добивался права на создание нового отдела, а руководить некем. И ставки дали по горисполкомовскому стандарту: заведующий отделом — 190 руб., старший инженер — 150, инженер — 130, техник — 100 руб. Плюс к городскому бюджету.

— Думали, лиха беда начало, постепенно дотянемся до Поти и по окладам, и по численности... Только через полгода мы начали понимать, что надо делать. Начали понимать, что потийский эксперимент шел совсем в другой экономической обстановке и что повторить их опыт мы не сможем,— говорит И. И. Попов.

В начале января 1987 г. в новом отделе появился первый человек. Второй после И. И. Попова, начавшего понимать, что надо отказаться от идеи управления экономикой города, в котором давно обозначены четкие отраслевые границы. И пограничных боев не происходит. Напротив, все стыковые проблемы, общегородские, затрагивающие интересы сразу двух-трех предприятий,— ничейные. И у горисполкомовского аппарата сил нет поднимать то, что падает с городского воза на этих стыках. Падает и пропадает. Или лежит без движения много лет.

К лету 1987 г. «межотраслевой» отдел был уже в полном составе — 6 человек. В начале 1988 г. к аппарату горисполкома, очень неподвижному по численности, невзирая на всякие перемены в городе, плюсовали уже 19 человек. Мэр города перестал шутить с депутатами о неуклонном наращивании численности аппарата в духе времени. Пришлось освобождать в этом же «правительственном» доме еще две квартиры для «бездельников, нахлебников, бюрократов», «смешной» организации «Рога и копыта»— городская молва неистощима до сих пор...

Однако с 1944 г., когда здесь появилась Советская власть и городской журавль опять стал выше Длинного Германа, не поступало более серьезной заявки на руководство городом со стороны горисполкома, чем эта новая организация.

«ДОГОВОР ДОРОЖЕ ДЕНЕГ»

На двери — бумажка, на ней от руки —«МТПО». За дверью — две квартиры, кое-как превращенные в контору. Снуют туда-сюда молодые люди. Разговоры стоя, на ходу. Бумагами уже обросли, но бумаги — вторичны. Зарплата — тоже вторична. После прибыли. Но и прибыль не первична, как я улавливаю из разговоров на бегу.

— Что же главное?

— МТПО! И... результат!

— Какой результат?

— Кроссовки с эмблемой «МТПО»!

— Их нет в магазинах Нарвы!

— Будут. Бригада работает.

Будет мясо, сначала свинина, а потом и говядина. Будет красивая одежда. Будут новые чудопарты. Будет ФОК. А это что такое? «Физкультурно-оздоровительный комплекс». Будем ртуть добывать. Нашим мебельщикам морские контейнеры добыли. А руководителей увезли в Усть-Нарву и по 11—12 часов в день они учились... 400 рублей прибыли получили от этой учебы в кассу МТПО — два месячных оклада.

Расшифровать эти магические буквы можно исходя из событий в Поти, но «П» толкуется двояко: «производственное» или «посредническое» объединение. Межотраслевое и территориальное. Во главе, конечно, директор, но внештатный. Тот самый Игорь Иннокентьевич Попов, первый заместитель мэра Нарвы, председатель горплана (телефон 2-24-14).

— Растете численно, догоняете Поти?

— Нет, тот опыт неповторим. Нас встряхнул Закон о предприятии. Он вышел через год после «тройственного» постановления, и мы увидели, что в систему не впишемся...

— Советские органы управления становятся ненужными?

— Как без милиции и других наших органов? Не вписываемся, потому что Закон о предприятии уменьшает и без того невеликие поступления в бюджет города. Не вписываемся потому, что любая диктовка исключается, потому, что отношения с предприятиями должны стать другими. Вышли в 1988 г. к такой черте, что каждое наше действие вызывало противодействие, явное или неявное, если предприятие не заинтересовано. Только взаимовыгодное сотрудничество на договорной основе — единственный путь в этих условиях.

— Договор двух партнеров?

— Да.

— Типовой социально-коммунальный договор киевского образца: «Райисполком (в Киеве район больше Нарвы) обязуется организовать торговое, бытовое, транспортное и культурное обслуживание трудового коллектива... Предприятие обязуется выполнять работы в соответствии с планом комплексного благоустройства района...» И так дальше. Вас это устраивает?

— Нет. Наши договоры с предприятиями начинаются со стоимости услуги или работы МТПО, а предприятие желает заплатить. В стоимость включаем и накладные расходы до 30 %, а для выполнения договора создаем бригаду или малое предприятие. Костяк специалистов и рабочих — в штате, они должны заработать свою зарплату плюс прибыль. Костяк может обрасти разовыми, временными, внештатными работниками. Нас не интересует, когда они будут работать. Хоть

ночью. Срок жесткий. В несколько раз быстрее, чем по общепринятым нормативам. Фонд премирования не ограничен... Вторая форма хозрасчета для объединения в целом, для всех его отделов, малых предприятий и бригад.

— Невыполнение договора карается?

— Конечно, МТПО компенсирует убытки заказчика. Пока только те, которые нанесены нашей деятельностью. Убытки от нашей бездеятельности — следующая стадия. В частности, мы должны вернуть в бюджет деньги, полученные в фонд зарплаты объединения в 1987 и последующих годах.

— МТПО получило от «Кренгольмской мануфактуры» 5 тысяч рублей в фонды зарплаты и материального поощрения и 100 тысяч рублей в фонд развития. По другим предприятиям также были разверстаны начальные вложения в пользу вашего объединения. Как это понимать?

— Фонд материального поощрения с 1 января 1989 г. у нас свой, зарплату частично будем брать еще до 1990 г. С возвратом. Остальное — начальный капитал. Если вы специалист, умеющий только давать советы, продавать слова, вам нужен стол, стулья, справочники, компьютер и так далее. Начальный капитал акционеров, входящих в МТПО, а не подачка. И не совсем разверстка типа «с мира по нитке». На хозяйственном совете эти вещи решаются, а в него входят почти все директора предприятий. Добровольно. Те, кто отказались, не испытывают никаких неприятных ощущений. Акций пока нет, прибыль мала. Она вырастет, и начнем делить в соответствии с долей, вложенной каждым «акционером».

Таким образом, межотраслевой механизм в нарвском варианте — акционерный. В зародыше. И. И. Попов называет МТПО совместным предприятием (Советская власть плюс свободные капиталы плюс совет акционеров, которые сами объединиться не могут). Штатный заместитель внештатного директора С. В. Голубев называет объединение «хозяйственным органом» горисполкома. Другой заместитель директора Ю. И. Шабас —«госкооператив, но с меньшей степенью свободы, чем коллективный кооператив: наличных денег мало, много возни с банками, можно свой небольшой банк создать — акционерный». Все три вожака МТПО пока едины в одном: та горизонтальная кооперация, о которой еще в совнархозовские времена много говорили, в Нарве уже стала практикой.

Нарвские руководители не привыкли еще глядеть по сторонам. Взгляд вверх-вниз. Из-под соседнего забора не взять тонну металла, никому ненужного? КРУ, ОБХСС, народный контроль... На министерской вершине директор не страдает от кислородного голодания, а около ворот соседа начинает хватать воздух, ежели на-

до что-то вывезти на родное предприятие. Вне фондов и лимитов, без ведома Госснаба. Отныне взгляд по горизонтали стал шире.

Продажа неликвидов через посредство МТПО не новость. Централизованное снабжение кислородом вместо того чтобы гнать грузовик за двумя-тремя баллонами в Ленинград или Таллин — тоже не новость. Со склада МТПО дороже, но не нужен даже грузовик, привезут на своем или арендованном. Ремонт электродвигателей и трансформаторов... Пока еще из Нарвы везут во все концы страны, но МТПО выбило фонды на цветную проволоку, собирается влезть хоть боком в единственный цех, ориентированный на «Кренгольм», развернуть его для всего города, построить новый. И Госплан республиканский, заснувший на этой региональной проблеме, очнулся, чуть ли не дольщиком готов стать... Быстро стареют всякие новости, когда вмешивается МТПО, реанимируются безнадежные проблемы. Как говорит заместитель директора МТПО С. В. Голубев, два предприятия могут договориться между собой, а когда их три — четыре и больше, нужен посредник.

ВО ЧТО УПРУТСЯ «РОГА И КОПЫТА»!

«Смешная» организация?! С. В. Голубев разворачивает «структуру» объединения в единственном экземпляре, делали для сессии Совета народных депутатов. Тут все: и структура, и функции отделов, и малые предприятия, и штатное расписание. На одном листе. Все поместилось. Хозяйственный совет — мозг объединения — не влез. Два заместителя директора... по 230 руб. в месяц каждому, до 300 выходит с премиями. Мало. И дохода мало. Будет доход, будет заработок. А сейчас один энтузиазм, потому что «живое дело... подошвы горячие... идей бездна... на одной ртути — бешеные деньги. Море ртутных ламп. Вышла из строя — в железный ящик и в бетонированную яму, морока на предприятиях жуткая, иначе на штрафах больше потеряешь, или вези на переработку на одну из трех установок в стране... У нас будет четвертая.... Хоть это не мое дело, но интересно! Выйдет или нет!?»

У С. В. Голубева — три отдела: организационно-хозяйственный (юрист, техник, шофер, уборщица), отдел продовольственной программы (один начальник), строительный отдел (4 человека) плюс два малых предприятия-госкооператива: свиноферма, строительный участок. У Ю. И. Шабаса — отделы межотраслевых связей, товаров народного потребления и услуг, малые предприятия — научно-технический центр и сервисная фирма «Нарва».

— Юрист себя кормит, продовольственный отдел еще нет,

строительный — на хозрасчете, межотраслевых связей — на 70 % оправдывает свое существование, товары и услуги встают на ноги... Проблема выживания, схема — простенькая. Каждый отдел оказывает посреднические услуги и зарабатывает на жизнь или создает малое предприятие. Не найдет заказчиков на свои услуги или не превратится в малое предприятие — исчезает, ликвидируется. Только отдел главного экономиста не сможет заработать на жизнь — жесткая позиция обоих заместителей, но такова нынче жизнь.

Главный экономист МТПО Ф. Г. Березина считает, что все «очень зыбко, непривычно, рискованно. Но после того как я ушла с производства сюда, дома выключаю телевизор или радио при словах „хозрасчет", „арендный подряд". Мне эти передачи кажутся смешными». Вопросов у Березиной тьма, ответов не нашла ни в Институте экономики Академии наук Эстонской ССР, ни в Госплане ЭССР, а тем более в Нарве. Расчеты ведет на свой страх, правильно или неправильно — никто не может сказать. Литературы перерыла горы. «Кренгольм» перешел на вторую модель хозрасчета, но хозрасчетную одежду этакой махины и примерять нельзя, запутаешься. Сверху говорят: идите, как получается, вытащим, а внизу — бездонные омуты малых предприятий, где внештатных работников больше, чем штатных, где от безналичного расчета вдруг сваливаются в наличный, где вдруг вылезает прямой продуктообмен, давно отвергнутый.

— Кто говорит, что экономический отдел себя не прокормит? А консультации платные, анализ хозяйственной деятельности — тоже платный?! Наберем услуг не меньше, чем юристы. Они хотят обслуживать предприятия, где нет юристов, хотят собрать юристов-полставочников при МТПО. А разве с экономистами на предприятиях — полный порядок?.. И у нас: в течение года кроссовки перестанут покупать, на тапочки перейдем без плана, без фондов... Зыбко все, но впервые приходится думать и искать как экономисту, а не учетчику всего уже заранее известного.

Организаторам искать легче. 20 лет в Нарве говорили о производительном труде школьников. И что-то там делали на швейных машинках девочки, в столярных мастерских — мальчики. Договор с МТПО дает школьникам заработок, школам — плату за помещение и амортизацию оборудования, обеспечение материалами, гарантированный сбыт сшитой одежды и кухонной мебели, да еще школьную мебель, которую будут делать сами школьники. Школьное швейное предприятие и мебельное. В гороно считают деньги свои невеликие, желают стать «акционерами». В МТПО прикидывают низкую выгодность этих малых предприятий, но социальный эффект

будет. «Берем школьников!»— решили.

— Невозможно развернуть мебельный комбинат к школьной мебели, снять с конвейера кроссовки и запустить другую обувь. Это — события министерского уровня,— считает И. И. Попов. — А наши малые предприятия, бригады выйдут прямо на заказчика-потребителя, быстро уловят конъюнктуру, найдут свободные мощности или создадут их, найдя свободные деньги. И аппарат МТПО больше 20—25 человек не будет. Тоже гибок. Сегодня руководитель отдела или старший инженер-организатор решения конкретной проблемы, завтра — директор предприятия...

— А послезавтра — безработный, если предприятие не вписалось?

— Мы не берем тех, кого ищет работа, а только тех, кто сам может найти ее: выгодную по деньгам или престижную для вышестоящей организации — горисполкома.

Две пятилетки предприятия города строили планы развития подсобных хозяйств и обзавелись тепличками. С картофелем и капустой в Нарве нормально, а цены на все остальное растут, яблоки — проблема прошедшего лета. Под боком совхоз «Нарва», можно делать городское тепличное хозяйство, но потребуется лет пять — прикинули в МТПО и стали совладельцами тепличного хозяйства в более дальнем совхозе, где не хватало денег. Договор предусматривает и прибыль в пользу МТПО. Ломали юристы голову: аналогов нет, закона нет. Риск. Подписали в расчете, что жизнь заставит защитить и законодательно такие акции. Сейчас 300 свиней там, где год назад было полуразрушенное здание, с расчетом на 500 плюс на продажу еще 500 поросят горожанам, желающим выращивать их. А теперь — трудные переговоры на высоких уровнях о нескольких сотнях гектаров для фермы крупного рогатого скота с полным циклом воспроизводства.

Все годы Советской власти предприятия, имевшие средства на несколько квартир, не знали кому их отдать, невзирая на единого заказчика — ОКС горисполкома и сильного подрядчика в лице треста «Нарвастрой». МТПО уже заложило «нуль» под первый дом и будет строить силами объединенных предприятий и на объединенные их средства...

— Я не вижу, во что может упереться наше дело,— говорит И. И. Попов, внештатный директор объединения. — Полный простор, проблема вытаскивает проблему. Научно-технический центр, к примеру, на одной очистке сточных вод может спокойно жить, идея на уровне изобретения долго лежала без пользы, теперь заказчики сами ищут нас, а голый доход нам уже без интереса. Чулочное объединение «Красное знамя» в Ленинграде желает иметь эту технологию очистки, а мы желаем записать в договор поставку

в Нарву дефицитных колготок. Там не могут, но готовы дать станки и сырье. Прекрасно, ставим станки в нашем техникуме. Наш завод «Балтиец» делает устройства для душа, может дополнительно делать 15 тысяч штук, их просит Краснодарский край в обмен на овощи. Нет шлангов. Мы находим шланги на заводе в Колпино под Ленинградом... И не просто какая-то лавочка по обмену, законные договора. МТПО — посредник, берет свои дивиденды с любого такого дела. Кто ранее мог бы этим заниматься? Никто.

Набор посреднических услуг со стороны МТПО растет как лавина. Его сервисная фирма «Нарва» совсем недавно была отделом реализации, а точнее, ликвидации неликвидов, накопившихся на предприятиях (ярмарка — не новость, ежедневной работой над этим мало кого удивишь сегодня). И был в этом отделе один человек. Отдел расширился за счет организации централизованного снабжения кислородом, стал фирмой очень немногочисленной, самоокупаемой. Фирма вмешалась и в снабжение овощами и фруктами, предложила передать овощехранилища из совхоза (где ждали, когда что-нибудь приплывет) в управление торговли, выявила возможности дополнительного завоза «из-за российского кордона». Если прошедшим летом ей не удалось сбить рыночные цены в Нарве, к будущему лету она станет вполне конкурентоспособной.

— Одна из целей подобного объединения под флагом Советской власти,— считает И. И. Попов,— именно в конкуренции с крупными организациями, предприятиями, кооперативами, индивидуалами. Мы не желаем никого вытеснять, съедать, давить. Это — советская конкуренция. Научно-технический центр уже доказал свою полную жизнеспособность среди НИИ, захваченных крупными проектами и упускающих очевидную и быструю выгоду от малых технологических установок. Строительная организация МТПО уже поставила под вопрос чрезмерную централизацию в тресте «Нарвастрой». Комплексные подрядные бригады плюс строительные кооперативы там не пошли, а у нас иначе и дела не будет.

●

Наблюдая события в этом необычном объединении с элементами акционерного общества, и даже с попыткой создать новый вид конкуренции, задаешься вопросами, на которые ответа пока нет. Один из них подсказал директор «Кренгольмской мануфактуры»: «Эта новая организация делает пока еще первые, скромные, медленные шаги. У нас есть деньги, которые не хочется тратить на никуда не годное отечественное оборудование, и мы готовы помочь этим ребятам». Если это — скромные, то есть ма-

лозаметные, шаги, то что же дальше: сегодня МТПО становится совладельцем основных фондов за 50 км от города и выбросит на городской рынок до 250 т овощей, оно проникает с научно-технической разработкой в Ленинград, где хватает и своих разработчиков, объединяет средства десятка предприятий, а завтра?

Цель — создать предприятия, и не малые, а очень большие, подчиненные местному Совету, достигнута в Москве. И Мосгорисполком стал 121-м или 122-м ведомством по счету, а мэр Москвы мало чем отличается от любого министра. Не случится ли такое же и в Нарве?

Гораздо проще все было 300 лет назад, когда для магистрата одна крепость была почти своей, а на другом берегу — чужая. А теперь много «крепостей», откуда на мир глядят сквозь свои широкие стеклянные амбразуры. И все свои, почти родные, со всеми дружба, но денежки врозь! И какую силу должен приобрести Нарвский горисполком со своим объединением, чтобы были в руках не только нынешние синицы, но и тот самый журавль — символ бдительности? Силу настоящего хозяина этой земли, где даже нормальные партнерские экономические отношения надо выстрадать.

ТРЕТИЙ ВДОХ АСГ

Говорят, что если новорожденный сделал третий вдох, то он будет жить. Рождение Ассоциации сибирских городов растянулось на два года. Вначале по инициативе Иркутского горисполкома в Листвянке, на берегу Байкала собралось совещание работников городских исполнительных комитетов из 23 городов Сибири.

Год спустя, в декабре 1987 г. в Барнауле состоялось второе совещание-семинар. На нем был принят устав АСГ и решение о создании секретариата АСГ в опорном городе Ассоциации — Новосибирске.

Третье совещание, на этот раз в Тюмени (ноябрь 1988 г.), Ассоциация сибирских городов встретила уже как сложившаяся организация. 93 представителя из 43 городов, в том числе 25 членов АСГ, обсуждали актуальные проблемы местного самоуправления. Жизнь в настоящее время настолько динамична, что решение предыдущего заседания АСГ о проработке «Регламента работы исполкома» потеряло актуальность еще до своего выполнения. Все местные органы власти начиная с середины 1988 года, когда в расцвете гласности поползли слухи о начатой разработке проекта Закона о местном самоуправлении, пребывали в неведении относительного того, что же их может ожидать.

Отчасти туман рассеялся на тюменском заседании. Приглашенный из Москвы доктор экономических наук В. Я. Любовный (ЦЭНИИ при Госплане РСФСР) рассказал о концепции Закона о местном самоуправлении и местном хозяйстве. В ходе обсуждения участники совещания сформулировали следующие предложения к проекту Закона:

- учесть специфику различных типов городов и, в частности, особо уязвимое положение областных (краевых, АССР) центров;
- предусмотреть четкое разграничение полномочий различных уровней Советов;
- включить в Закон статью о юридической самостоятельности городского Совета: право заключать договоры, использовать различные формы организации и оплаты труда, определять штаты и структуру исполнительных органов;
- включить пункт о праве территориальных органов распределять часть сверхплановой продукции в пределах города;
- предусмотреть принцип полного экономического равноправия всех территориальных звеньев и хозяйствующих субъектов на территории;
- предусмотреть в Законе механизм его самореализации;
- закрепить за городами право осуществлять внешнеэкономическую деятельность;
- закрепить за населением право и определить формы прямого участия в обсуждении и утверждении проектов и планов решения экономических, социальных и экологических проблем города, а также право осуществления населением непосредственного контроля за реализацией проектов и планов.

Участники совещания обсудили вопросы взаимодействия кооперативов и горисполкомов. Наиболее острой была дискуссия о сверхприбылях кооперативов, способах регулирования чрезмерных доходов. Отмечена слабая подготовленность органов Советской власти к практическому выполнению Закона о кооперации в части руководства кооперативами со стороны горисполкомов. Признана целесообразной подготовка соответствующих методических рекомендаций.

Итак, Ассоциация сибирских городов начала жить, следующее совещание АСГ состоится в декабре текущего года в Новосибирске. Началось создание Ассоциации городов Поволжья. Новое дело ширится, в общественной жизни страны появилась еще одна невиданная ранее форма.

Ю. ВОРОНОВ,
кандидат экономических наук,
Новосибирск



АССОЦИАЦИЯ ЭКСПОРТЕРОВ

В сентябре 1988 г. в Центре международной торговли и научно-технических связей с зарубежными странами состоялось очередное заседание совета Ассоциации экспортеров СССР. Наш корреспондент взял интервью у председателя Ассоциации, генерального директора производственного объединения «Первый Московский часовой завод» А. С. Самсонова.

— Александр Сергеевич, Ассоциация создана сравнительно недавно. Какую цель она преследует и какие задачи стоят перед нею в ближайшее время и на перспективу!

— Ассоциация экспортеров при Торгово-промышленной палате СССР создана в июле 1988 г. и является коллективным органом, объединяющим советских экспортеров. В ее состав входят 40 промышленных предприятий и 10 межотраслевых научно-технических комплексов, имеющих право самостоятельного осуществления экспортно-импортных операций, 20 промышленных предприятий, не получивших такого права, 30 внешнеторговых объединений, 10 совместных предприятий, 13 научных учреждений и

учебных заведений, 4 банка. Членами Ассоциации могут стать предприятия и организации, самостоятельно осуществляющие экспортно-импортные операции, имеющие значительный удельный вес экспорта или содействующие его развитию. Члены Ассоциации не платят взносов. Источник средств — отчисления от годовых взносов членов Торгово-промышленной палаты СССР.

Главная задача Ассоциации — оказывать содействие ее членам во внедрении новых форм торгово-экономического, научно-технического сотрудничества с зарубежными странами и в продвижении их товаров на экспорт, а также в изучении практики применения нормативных документов в области внешнеэкономических связей и разработке предложений по их совершенствованию.

В крупных промышленных центрах проводятся научно-практические конференции, семинары и лекции по таким проблемам, как создание совместных предприятий, изучение конъюнктуры и спроса, экономический расчет контрактных цен и т. д. Ассоциация организует обмен опытом экспортной работы на всесоюзном, региональном, республиканском и местном уровнях, а также по группам отраслей народного хозяйства. Устав Ассоциации предусматривает возможность создания филиалов, отделений и клубов экспортеров на местах.

Основной нашей задачей является дальнейшее развитие экспортного потенциала страны, а также создание благоприятных условий для работы предприятий по увеличению экспортной продукции. Это задача, надо прямо сказать, очень сложная, поскольку в вопросах организации сделаны пока первые шаги. В Ассоциации созданы рабочие группы по следующим направлениям:

- выработка предложений по совершенствованию нормативных актов в области экспорта, развитие экономического механизма его стимулирования, создание системы согласования экспортных цен;
- изучение и распространение передового отечественного и зарубежного опыта в организации и технике экспортных операций;
- обеспечение информацией членов Ассоциации, издательская деятельность;
- подготовка специалистов в области внешнеэкономических связей;

● работа с производственными предприятиями по активизации деятельности на внешнем рынке и т. д.

Эти направления определяют развитие экспорта в нашей стране и деловых связей с зарубежными партнерами. Кроме того, необходимо создать и расширить наше влияние в тех регионах страны, где имеются отделения Торгово-промышленной палаты СССР. В таких отделениях должны быть созданы клубы экспортеров, в которые входили бы не только предприятия — члены Торгово-промышленной палаты, но и не являющиеся таковыми.

— Очевидно, нужны квалифицированные кадры, имеющие определенный опыт работы на внешнем рынке!

— Мы отдаем себе отчет в сложности прямого выхода наших предприятий на экспорт. Ведь раньше мы не занимались подобными вопросами. Поэтому, как Вы правильно заметили, необходимо иметь квалифицированных специалистов, знающих юристов, иначе говоря, людей, которые имели бы большой опыт работы с внешним рынком. Но и этого недостаточно. Необходимо, чтобы предприятия сами были заинтересованы в этом деле, находили, может быть и с нашей помощью, партнера за рубежом, заинтересованного в нашей продукции, создавали совместные предприятия по ее производству, повышали технический уровень.

Как показывает практика, таких предприятий у нас становится все больше. Однако сложность вопроса состоит в том, что не всегда быстро и оперативно можно найти партнеров. На мой взгляд, помощь могут оказать наши торговые представительства за рубежом, которым хорошо известны потребности западных стран в создании совместных предприятий. Но одного желания представителей торгпредства недостаточно. Надо прежде всего наладить контакт наших предприятий с торговыми представительствами в других странах, чтобы последние давали необходимую информацию по тем или иным вопросам. Вот эта проблема на сегодня наиболее сложная, поскольку не все предприятия знают возможности и перспективы своей деятельности во внешнеторговых связях.

На последних встречах с торговыми представительствами разных стран говорилось о том, что они имеют доступ на предприятия, которые интересуют нас в вопросах технологии, производства совместной продукции и т. д., свя-

занных с развитием экспортного потенциала нашей страны. Поэтому задача Ассоциации в том, чтобы как можно быстрее оказать содействие в тесном сотрудничестве наших предприятий с торгпредствами разных стран.

— Однако для того чтобы все это воплотить в жизнь, недостаточно тесного сотрудничества наших предприятий с торгпредствами разных стран. По-видимому, надо, чтобы экспорт стал основой деятельности каждого предприятия и соответствовал мировому уровню!

— Естественно, сегодня не все предприятия готовы экспортировать свою продукцию на внешний рынок. Требуется кропотливая работа по расширению экспорта той продукции, которая соответствует мировому уровню, при условии удовлетворения потребностей внутреннего рынка. К сожалению, отдельные министерства, учитывая эти потребности, не разрешают некоторым предприятиям выходить со своей продукцией на внешний рынок, поскольку они имеют отсталую технологию. Думается, что все эти вопросы можно будет решить только на основе технического перевооружения наших предприятий с помощью иностранного партнера.

— Какие задачи должна решать Ассоциация в ближайшее время!

— Мы наметили послать членов нашего совета в разные регионы страны для создания на местах клубов экспортеров. Кроме того, намечаем расширить состав Ассоциации за счет промышленных предприятий. Важно, на мой взгляд, чтобы наша Ассоциация имела определенный статус, разграничивающий права и деятельность других ассоциаций. Я имею в виду тот факт, что сейчас создаются ассоциации: советско-итальянская, советско-югославская, советско-финляндская и др., — ориентированные на определенную страну и работающие по принципу самоокупаемости и полного хозрасчета. Необходима согласованность в их деятельности, чтобы не затруднять работу нашей Ассоциации.

И наконец, о размещении. Управление Ассоциации должно находиться в месте, доступном для любого производственника, приехавшего в командировку в Москву, чтобы все возникшие вопросы могли быть оперативно решены с представителями нашего совета. Такого места мы, к сожа-

лению, пока не имеем. Поскольку наша организация создана на общественных началах, возникают трудности и в содержании определенного штата.

— И последнее, Александр Сергеевич. Известно, что продукция вашего завода пользуется спросом на внешнем рынке. Внешнеторговая фирма «Полет» была одной из первых в стране, завязавших коммерческие контакты с другими странами. Не могли бы Вы подробнее рассказать об этом?

— В рамках реорганизации внешнеэкономических связей объединению «Первый Московский часовой завод» предоставлено право самостоятельного выхода на внешние рынки. В феврале 1987 г. была организована хозрасчетная внешнеторговая фирма «Полет», которой в июне 1987 г. определен статус юридического лица. Фирма — одна из немногих в СССР фирм-предприятий, имеющих статус внешнеторговых объединений.

За неполные три десятилетия заводом продано за рубеж свыше 30 млн штук часов. Высокую оценку наша продукция получила на международных выставках и ярмарках.

Часы с маркой «Полет» успешно экспортируются во многие страны мира. Крупнейшими покупателями часов являются социалистические страны. В значительных объемах они поставляются в Англию, Францию, ФРГ, Канаду и другие капиталистические страны. Спрос на часы «Полет» на мировом рынке неуклонно возрастает. К числу важнейших преимуществ фирмы относятся следующие:

- повышение научно-технического уровня производства и конкурентоспособности изделий посредством внешнеэкономической деятельности, а не простым выполнением экспортно-импортных операций;
- включение итогов внешнеэкономической деятельности в число основных показателей работы предприятия, что позволяет планировать производственную программу с учетом тенденций мирового рынка;
- совместное проведение коммерческих переговоров техническими специалистами и работниками фирмы. Предприятие оперативно получает информацию о конъюнктуре и требованиях внешних рынков, создаются предпосылки ускорения перестройки производства в соответствии с тенденциями этих рынков;

● право самостоятельно закупать импортное оборудование и материалы, что позволяет специфицировать заказы инофирмы с максимальным учетом конкретных производственных задач цехов, участков и служб и практически сразу же внедрять закупленное оборудование в производство. Фирма «Полет» может использовать часть средств валютного фонда для нужд трудового коллектива: на приобретение медицинской техники, культурно-бытовых, спортивных и других товаров, а также изделий и услуг для реализации социальной программы завода.

Важным звеном работы фирмы является внешнеэкономическая деятельность по специализации и кооперированию в рамках международного разделения труда, установлению прямых связей с предприятиями и организациями стран-членов СЭВ, участию в совместных предприятиях, международных объединениях и организациях.

В настоящее время каждый четвертый рубль в твердой валюте приносит в бюджет министерства «Первый Московский часовой завод». Объем экспортных поставок увеличился с 60 % в 1986 г. до 80 % в 1987 г.

Внешнеторговая фирма работает на принципах самоокупаемости и самофинансирования. Все результаты внешнеэкономической деятельности включаются в основные результаты работы завода, что, собственно, и создает возможность работы на полном валютном хозрасчете.

Интервью записал
кандидат экономических наук А. СИМОНЯН

КОМУ ОПРЕДЕЛЯТЬ МИРОВОЙ УРОВЕНЬ

А. Л. ДУДАРЬ,
Рижский НИИ радиоизотопного приборостроения

О мировом уровне изделий много говорят и пишут, но до сих пор нет общепринятого его определения. Различное толкование этого понятия разработчиками и администраторами создает противоречивую картину, а объективная оценка соответствия разрабатываемого изделия мировому уровню зачастую превращается в неразрешимую задачу.

Казалось бы, Методические указания по оценке технического уровня и качества промышленной продукции (РД 50—149—79) обеспечивают базу для сравнения

технического уровня отечественных и зарубежных изделий. С опозданием на несколько лет многие министерства трансформировали это РД, издав свои ОСТы, которые учли специфику отраслей, но ничего принципиально не изменили.

В РД предлагается оценивать изделия по 10 группам показателей, характеризующим технический уровень (экономические показатели не рассматриваются). Они включают 27 подгрупп и 57 единичных показателей. Всего, к примеру, для радиоизотопного плотномера жидкостей и пульп, если добросовестно руководствоваться указаниями, необходимо учесть более 100 показателей! Большинство из них определяется экспертным или расчетным путем (необходимо выявить дополнительные, первичные показатели и сделать расчеты по формулам). Теоретически мы имеем методику комплексного анализа. Но гладко все выглядит только на бумаге.

Показатели своего изделия разработчик знает. Отечественные аналоги можно найти. Правда, на этот поиск и проверку собранных данных потребуется немало времени и средств. Далеко не все разработчики могут их выделить. Но где взять лучшие зарубежные аналоги? Сплошь и рядом для достоверного сравнения недостаточно рекламных проспектов, нужны натурные испытания зарубежных изделий по отечественным методикам. Конечно, если создается изделие, затраты на разработку и организацию производства которого составляют сотни миллионов рублей, можно выделить несколько миллионов на поиск и сравнение аналогов. Однако для большинства разработчиков и производителей продукции методические указания — это указание на работы, выполнить которые невозможно!

Казалось бы, все согласны с тем, что продукция должна создаваться для удовлетворения запросов потребителей. При этом многочисленные документы (техническое задание, технические условия, техническое обоснование, карта уровня и т. д.), которыми обрастает изделие, а особенно — многочисленные их согласования гарантируют соблюдение интересов потребителя. Однако нередко разработчики больше озабочены тем, как бы легче и быстрее провести свое изделие через государственную приемку или межведомственную инспекцию, передать конструкторскую документацию на завод, «спихнуть» изделие заказчику. И нашему разработчику это чаще всего удается, ибо совокупность всех документов на изделие очень редко отражает его реальные потребительские свойства в полном объеме.

Действительно, сравнение характеристики изделия с аналогом по рекламным проспектам и иным описаниям — лишь грубая прикидка возможного соответствия этого изделия аналогу. По от-

дельным параметрам изделие может намного превосходить лучшие зарубежные аналоги, быть запатентованным в различных странах, а по одному — оказывается принципиально непригодным для потребителя. Это означает, что отдельные блестящие технические решения воплощены в работоспособный макет, но изделия для потребителя нет. Поэтому ни о каком его уровне говорить не приходится. Но встречается и обратная ситуация: почти все параметры изделия плохи, а один заинтересовал потребителя. И он согласен терпеть лишения и убытки, пользуясь таким изделием, ибо этот один параметр обеспечивает существенный эффект в важной для него сфере. Это означает, что создано изделие, необходимое потребителю.

Только эксплуатация изделия дает окончательную оценку его потребительских свойств: пришлось ли оно впору, какова его эффективность и каков рынок сбыта. Без оценки потребителем качеств изделия любые прекрасные (на бумаге) сравнения с зарубежными аналогами ничего не стоят. Действующий порядок, к сожалению, побуждает разработчиков к пустой трате времени и сил, к пустым хлопотам — бумажным доказательствам соответствия разрабатываемого изделия мировому уровню (начиная с планирования работ по заявке на его создание). О нехватке, недостоверности информации и методическом тупике уже говорилось. Неудивительно, что разработчики присваивают наибольший коэффициент весомости тем «основным» параметрам, которые у них лучше, а наименьший — тем, которые хуже. Другой вариант — своя экспертная комиссия высоко оценивает показатели «родного» прибора, а аналогу из-за «отсутствия достоверной информации» выставляет средние оценки. В результате утверждаются отчеты, карта технического уровня и качества и прочие документы, начинающие самостоятельную жизнь. Само же изделие нередко разрабатывается и выпускается совсем с другими параметрами — потребитель со своими нуждами так и остается в стороне. «Наверх» же идет справка о том, что разрабатываемое изделие соответствует лучшим зарубежным аналогам.

Но что еще хуже — разработчик бывает вынужден (реагируя на постановления, указы и приказы) усложнять изделие по какому-то «весомому основному параметру» для того, чтобы «превзойти мировой уровень». Хотя это изделие никогда с зарубежным конкурировать не будет, народное хозяйство в этом параметре не нуждается, а за рубежом его обеспечили с помощью новой технологии, наш разработчик вынужден усложнять изделие, увеличивать трудоемкость его разработки и изготовления, причем не на проценты, а в разы! И все это для того, чтобы нижестоящий чиновник «доказал»

вышестоящему свою хорошую работу, а тот в свою очередь доложил выше... Неудивительно, что отрасли рапортуют о достижении мирового уровня доброй половиной их продукции, Госкомстат СССР подводит бодрые итоги, а потребители клянут и разработчиков, и изготовителей. Принудительные, запланированные разработка и внедрение новых изделий независимо от их фактических потребительских и производственных качеств только мешают выявлению и совершенствованию их действительных потребительских свойств.

Теперь по аналогии рассмотрим мировой рынок и мировой уровень изделий. На мировом рынке существует ряд ведущих производителей, чьи изделия в данный момент пользуются устойчивым спросом. Если советское изделие вытеснило с мирового рынка одно или несколько изделий ведущих в этой области производителей — значит оно стало вершиной мирового уровня по одному или нескольким параметрам. Допустим, этого не произошло. Разработчик, изучив рынок, доработал изделие, а оно вновь не нашло потребителей. Значит, этот разработчик не в состоянии понять, что такое мировой уровень (какие бы бумаги он ни представлял в вышестоящую организацию!) и ему срочно надо заняться другим делом. Пора прекратить писать подобные бумаги. А соответствие мировому уровню проверять там, где можно и должно,— на мировом рынке.

Но вот отечественное изделие стали покупать на мировом рынке, что дальше? Через несколько недель или месяцев зарубежный конкурент выбросит на мировой рынок продукцию лучше нашей — и наша удача окажется мимолетной. Ибо в умах и в чертежах разработчиков, в заделах технологов и производителей, работающих на мировой рынок, уже сейчас находятся более или менее готовые к производству варианты лучших изделий. Большинство отечественных разработчиков об этом только смутно догадывается: контакты наши ограничены, зарубежные фирмы, не разглашая секретов, быстро осваивают и выбрасывают на рынок перспективные изделия. Для нашего же разработчика и производственника «хорошая» справка, вовремя отправленная на верх, все еще предпочтительнее фактического положения дел. Поэтому развитие своего изделия наш разработчик, как правило, не прогнозирует, а если и делает такой прогноз, то скорее для того, чтобы получить от руководства индульгенцию на будущие свои действия.

Мировой уровень изделия по степени претворения в жизнь делится на два подуровня — явный (имеющий сегодня спрос на мировом рынке) и скрытый (находящийся в запасе у разработчика-производителя до нужного времени). Поэтому стремиться до-

стичь явный мировой уровень — значит плестись в хвосте.

Задачу следует переформулировать: на основе научно-технического совершенствования изделий и прогноза их развития необходимо стремиться все время превзойти скрытый мировой уровень изделий.

Итак, что же значит разрабатывать и выпускать изделия на «мировом уровне»? Не претендуя на полноту охвата, руководствуясь только практической пользой, ответим: придавать изделию такие потребительские свойства, которые обеспечат ему сбыт на мировом рынке, а предприятию финансовое благополучие.

Ну а бюрократическую процедуру «бумажной» оценки мирового уровня пора отправить на свалку административных методов управления экономикой!

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ

О. В. ВОРОНЦОВ,
кандидат экономических наук, ЦК ВЛКСМ,
Москва

В последнее время наша экономика приковала к себе всеобщее внимание. Одни сравнивают ее с полигоном, на котором после долгого затишья решили опробовать всю новую технику сразу; другие представляют бурно развивающиеся процессы метанием перед сказочным распутьем: «Налево пойдешь — коня потеряешь, прямо — ...».

К 80-м годам назрела революция во внешнеэкономической сфере. Причем эта сфера оказалась настолько важной, что стартовый пистолет здесь прозвучал раньше, чем в других областях экономики. Кто-то может согласиться, кто-то нет, но первый круг мы пробежали вхолостую. Те, ради кого все было изменено — основные хозяйственные звенья (ОХЗ),— к такому переходу экономически и юридически готовы не были.

Но зато пока ОХЗ нерешительно разминались у кромки поля, желая скорее попасть из дубля в основной состав, профессиональные международники, теоретики и практики, решили применить тактику комбинационной игры. А комбинация заключалась в следующем: анализ общемировых тенденций, игнорировать которые не приходится, со всей очевидностью доказывает необходимость сращивания всех стадий в едином воспроизводственном процессе: от научно обоснованных перспектив развития производства до стадии сбыта и эксплуатации. И еще. 30 % общемировой торговли, которые приходятся на внутрифирменный обмен, заставляют серьезно задуматься

о структурной перестройке внешнеэкономической деятельности: от торговли к процессам специализации и кооперации.

Итак, при всей неопределенности пути, метод поиска обозначился четко: целеустремленно на поиск истины, учитывая общемировой опыт, но с национальной спецификой в каждый конкретно-исторический момент.

А дальше? Мы говорим сейчас об объективном экономическом процессе. Однако и на объективные процессы можно влиять. Можно их ускорять, а можно... не мешать. Вряд ли в стране найдется сейчас человек, который с уверенностью скажет о том, каково влияние сейчас. Все, что касается внешнеторговой деятельности, было и пока, к сожалению, остается непаханым полем. Еще печальнее картина, связанная с развитием научно-производственной кооперации. В такой стране, как наша, нельзя в один миг черное поменять на белое. Особенно убеждаешься в этом, побывав, например, на курсах при Торгово-промышленной палате СССР. Массовый ликбез! И уж если от всех этих проблем вырвется душераздирающий крик, то для окружающих это прозвучит непременно так: «Кадры-ы-ы!»...

Но представим пока ситуацию, скорее нереальную, когда с кадрами вопрос решен. Тут наука с производством (причем ориентируясь на конкретного партнера, если речь идет о международной научно-производственной кооперации) рука об руку начинают движение. Правда, наука еще не везде точно определила, в какую сторону двигаться. Кто-то догоняет, заведомо отставая, кто-то выбрал непроторенный путь, рискованный и одновременно заманчивый, кто-то науку и не особенно торопит, еще не пробудившись сам. И возникает вопрос: где же все-таки место науки — сбоку, в самом производстве либо вообще обособленно? А может быть, есть золотая середина? Здесь в самый раз призвать на помощь теорию, тем более что от понимания этого вопроса во многом зависит суть термина «научно-производственная кооперация».

Как показывает практика хозяйственного взаимодействия стран-членов СЭВ, формирование устойчивых научно-производственных связей осложняется рядом трудностей как внутреннего, так и внешнего характера. К внутренним проблемам относятся вопросы эффективности научно-технических потенциалов стран содружества. Эффективность функционирования совокупного научно-технического потенциала стран-членов СЭВ остается пока недостаточной. Она резко падает по мере перехода от фундаментальных исследований к прикладным и особенно от них к производству и выпуску конечной продукции.

Это объясняется многими взаимосвязанными причинами. Среди

них можно указать, в частности, недостаточную фондовооруженность науки (только в ГДР она выше, чем в промышленности), острый дефицит современных приборов (степень удовлетворения потребностей стран-членов СЭВ в приборах не превышает 50 %, а по наиболее прогрессивным — 10 %), слабую связь науки с производством, усугубляемую слабостью внедренческого звена, неотработанностью всего механизма нововведений и недостаточной заинтересованностью производства, а отчасти и сферы НИОКР в их осуществлении.

Важным направлением реализации согласованной научно-технической политики является создание необходимых организационно-экономических условий для развития научно-производственной кооперации, функционирующей как единый неразрывный процесс. Речь прежде всего идет об активном формировании мощных международных научно-производственных комплексов, оптимально соединяющих научно-технические, внедренческие, производственные и инвестиционные ресурсы содружества, необходимые для эффективного решения приоритетных проблем в области научно-технического прогресса. По существу, такие комплексы являются социалистическим вариантом транснациональной хозяйственной деятельности, выступающей объективной предпосылкой НТР в плане ее международного развертывания и осуществляемой с учетом достигнутого в рамках содружества уровня интернационального обобществления производства. При этом на передний план выдвигаются прочные кооперационные связи между национальными производственными и научно-техническими организациями, объединенными общей целью и программой ее достижения, подкрепляемой единой управленческой и технологической структурой.

Длительное время процесс специализации и кооперирования производства развивался в основном на межотраслевой основе, что приводило к неэффективному разделению сотрудничества — валовому обмену советских топливно-сырьевых ресурсов на готовую продукцию. Основным платежным средством для европейских стран-членов СЭВ являлась и продолжает пока оставаться продукция машиностроения, которая покрывает значительную часть их импорта сырья, материалов и энергии. Советский Союз 70—80 % своих импортных потребностей в важнейших для народного хозяйства видах машин и оборудования удовлетворяет за счет поставок из стран социализма. И как раз в этом течении кроются подводные рифы.

Нетребовательность рынка и дефицитность многих видов машин и оборудования привели к снижению качества и надежности импортируемой продукции, причем с начала 80-х годов эта тенденция нарастала. Но не только

Советский Союз оказался в такой ситуации. Сами производители из европейских стран СЭВ столкнулись с проблемой снижения конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке. Тревожный сигнал для них прозвучал после второго нефтяного кризиса, когда ведущие капиталистические страны стали выходить из депрессии уже на более высоком качественном уровне научно-технического прогресса. Вовремя определить критическую точку перехода к ресурсосберегающей технике и технологии социалистические страны не смогли.

Парадокс в том, что как раз совместная хозяйственная деятельность в рамках международных объединений отсутствует. Форма оторвана от содержания, в результате чего самостоятельная хозрасчетная деятельность каждого из участников закрепляется клирингом по обменным операциям. Осуществление кооперационных связей в форме экспорта-импорта рождает противопоставление интересов покупателя и продавца. Разнородные экономические условия определяют отсутствие единой хозрасчетной и коммерческой деятельности.

Так что же так тормозит сотрудничество социалистических партнеров, если истина на их стороне? Самое главное — финансовые и валютные проблемы. И пусть кто-то может не согласиться, добавив еще организационно-правовые вопросы или проблемы ресурсного обеспечения. Это не столь важно. Гораздо важнее понять, что если вы покупаете, к примеру, яблоки по 1 рублю за килограмм, то из другого города такие же яблоки по 1,50 руб. вы не повезете. Однако странная логика нерешенных вопросов двустороннего сотрудничества приводит к тому, что, например, общая рентабельность болгарского НПО «Берос» в 50 раз превышает рентабельность продукции, производимой в рамках совместного советско-болгарского объединения «Красный пролетарий»—«Берос».

Понятно, что пока не будет общего кошелька, не будет и общего хозяйственного интереса в рамках объединения. А три уровня цен: советские и зарубежные оптовые цены и контрактные можно было бы заменить текущими ценами мирового товарного рынка. Наряду с этим решится вопрос о гибком реагировании рынка на мировые тенденции спроса и предложения. В этой же плоскости лежит вопрос о частичной или полной обратимости социалистических валют. Вопрос настолько сложный и серьезный, что вызвал целый шквал статей и обсуждений экономистов социалистических стран. Но, безусловно, это вопрос назревший. Бумажные игры с тем переводным рублем, который существует в сегодняшней форме, несколько затянулись. Это все напоминает детскую игру в магазин, когда малыши договариваются фантики называть деньгами и свято верят в пра-

вильность торговых сделок. «Ты мне машину, а я тебе пять фантиков...». Однако жизнь и инфляция вносят в эти игры коррективы в виде «черных курсов» до 1 : 4. Для советских предприятий многое усугубляется наличием дифференцированных валютных коэффициентов, которые лишь способствуют покрытию нерентабельности внешнеэкономической деятельности и искажению действительной эффективности экспортно-импортных операций.

Один из самых тревожных вопросов развития научно-производственной кооперации — развитие этой новой формы на периферии научно-технического прогресса. Имеется в виду, что ее распространение слабо ориентировано на реализацию КП НТП. Это легко подтверждается тем фактом, что из общего количества организаций стран-членов СЭВ только 5 % имеют отношение к КП НТП. При этом МНПО и одно многостороннее, а также небольшое количество совместных предприятий, ориентированных на решение намеченных задач. Вот уж поистине «интернационализация науки и производства»!

Ограниченный объем статьи не позволяет углубиться в анализ развития научно-производственной кооперации в рамках совместной хозяйственной деятельности, однако даже поверхностный взгляд заставляет удивляться героизму тех энтузиастов, которые со скрипом пробивают и запускают «совместный бизнес». Начиная с технико-экономического обоснования, которое, как правило, формируется в одностороннем порядке каждым из партнеров уже после подписания учредительных документов, и заканчивая распределением прибыли,— абсолютно все вопросы принципиального характера остаются пока несогласованными. Существуют, правда, Примерные положения о финансировании и осуществлении расчетов международных организаций заинтересованных стран-членов СЭВ, однако нестыковка национальных хозяйственных механизмов, даже в части предоставления предприятиям прав на самостоятельное ведение внешнеэкономической деятельности, сводит на нет и без того жалкие потуги коллективного органа (СЭВ) решить серьезные проблемы интеграционного взаимодействия. Думается, что за 40 лет существования этой организации накоплено изрядное количество ошибок, на которых можно учить не одно поколение экономистов. Ну, к примеру, почему совместное советско-болгарское объединение (Центр) «Лингвотехника» должно заключать соглашение на импорт без скидки за объем поставок? Мы, наверное, единственные на мировом рынке, у кого существует такой порядок оформления импортных сделок. Да и вообще, Книга рекордов Гинесса плачет по механизму регулирования внешнеэкономической деятельности в рамках СЭВ.

Стоит ли так строго судить механизм, который находится в состоянии становления? Думаю, что да. Углубление процессов международного разделения труда привело к формированию подетально и технологически специализированных отраслей, в результате чего произошло превращение кооперации в ее глубоком смысле в ведущее звено научно-производственных связей на национальном и международном уровнях.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОТВЕТ

В статье д. г. н. Б. С. Хорева (ЭКО. 1988. № 8) рассматриваются вопросы строительства Ржевского гидроузла на Волге. Государственная экспертная комиссия (ГЭК) Госплана СССР закончила рассмотрение схемы развития внешних источников водообеспечения Москвы и технико-экономического обоснования строительства Ржевского гидроузла на Волге ровно 2 года назад.

Через полгода, тщательно рассмотрев все аргументы, Совет Министров СССР дал распоряжение о разработке Целевой комплексной программы по экономии и рациональному использованию водных ресурсов в Москве и повышению надежности ее водообеспечения на период до 2000 г. Этим же распоряжением приостановлено строительство Ржевского гидроузла до утверждения указанной программы. В настоящее время завершается ее подготовка.

Так был решен спор между специалистами Госэкспертизы о путях и степени интенсификации использования водных ресурсов промышленностью и городским хозяйством Москвы.

Хотелось бы отметить, что институту «Гидропроект» имени С. Я. Жука Минэнерго СССР было поручено составление схемы развития внешних источников водообеспечения на заданные уровни развития народного хозяйства Москвы. В компетенцию института не входит расчет дефицита в воде, это делают организации Моссовета.

Автор упомянутой статьи предлагает варианты водообеспечения Москвы, отвергнутые экспертной подкомиссией как несостоятельные (против чего тов. Б. С. Хорев в своем «особом мнении» в подкомиссии ГЭК Госплана СССР не возражал).

К разработке целевой комплексной проблемы привлечены ведущие организации и учреждения страны и институты Академии наук СССР, что позволяет надеяться на правильную оценку реального расходования воды в городе. Это предопределяет наиболее эффективный путь развития водоисточников, в том числе и подземных.

А. Н. СЕМЕНОВ,
заместитель министра энергетики и электрификации СССР

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

ПОВЫШАТЬ КОМПЕТЕНТНОСТЬ ЧЕРЕЗ ХОЗРАСЧЕТ

До 80 % новых разработок медицинской науки не идет дальше тех коллективов, где они разработаны (из интервью академика Е. И. Чазова // Медицинская газета. 1987 г. 25 ноября).

Чем это объяснить? Что мешает сближению медицинской науки и практики? Кроме очень слабой материально-технической базы периферийного здравоохранения, в этом, безусловно, немаловажную роль играют и недостатки в организации последипломного обучения.

В настоящее время необходим переход к обучению специалистов на основе договоров учебных центров с лечебно-профилактическими учреждениями. Взаимные обязательства должны предусматривать возмещение затрат на обучение, гарантировать приоритет учреждений практической медицины в определении числа обучающихся и содержания учебных программ.

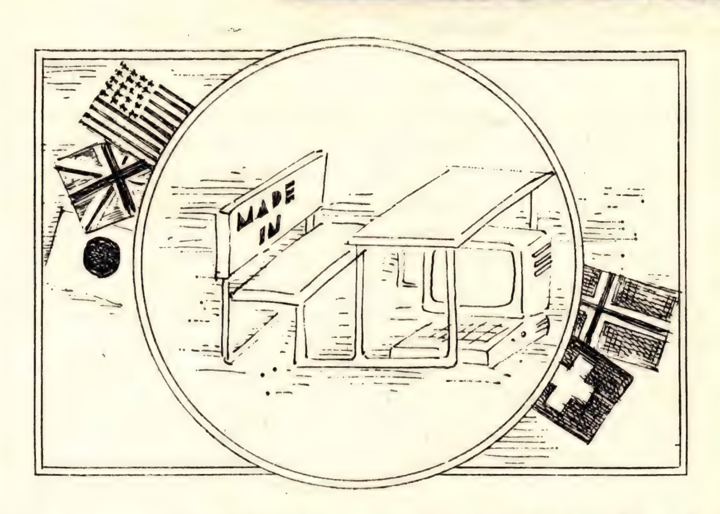
Деятельность всех медицинских учебных центров предпочтительна на принципе хозрасчета. Каждое лечебное учреждение должно получать достаточные ассигнования на специализацию и повышение квалификации медицинских кадров. По усмотрению коллектива эти средства могут использоваться не только на обучение специалистов, но и на высококачественное информационное обеспечение на местах. Для этих целей, кроме того, должна быть предоставлена возможность широкого применения средств местных медицинских научных обществ, что с одной стороны, оживит их работу, а с другой — ускорит и улучшит информационное обеспечение медицинских учреждений. В случае «банкротства» учебного центра практическая медицина с распростертыми объятиями примет высвободившиеся высококвалифицированные медицинские кадры.

Необходимо также заставить работать принцип материальной заинтересованности и ответственности на уровне преподаватель — курсант. Для этого важно, чтобы лучшие курсанты могли сдать экзамены по программе обучения досрочно. За сэкономленные дни — двойная оплата. Для администрации лечебных учреждений она не требует дополнительных затрат. При этом представляется возможность досрочно устранить дефицит кадров, то есть улучшить качество работы лечебного учреждения. При внедрении такого механизма оплаты теряет смысл назначение низкооплачиваемым категориям курсантов, как правило молодым, стипендий. Учись хорошо — не будешь в накладе!

По нашему мнению, в условиях хозрасчета учет работы преподавателя целесообразно проводить не по количеству учебных часов, а по количеству курсантов, освоивших программу, что соответствует оценке по конечному результату. При этом преподаватель обязательно должен нести материальную ответственность за брак в своей работе, тогда он примет все меры для улучшения учебного процесса и максимальной объективности оценки знаний. Особое внимание нужно уделить широкому использованию длительных очно-заочных курсов, которые напрямую свяжут врачей-практиков с учебными центрами.

Реализация этих предложений сблизит медицинскую науку и практику, даст дополнительно тысячи остро требующихся врачей, увеличит их заинтересованность в скорейшем овладении достижениями науки и приведет к более высокой компетентности. А это в итоге скажется на качестве медицинской помощи, на каждом из нас.

А. Н. БЕЛОШИЦКИЙ, врач
Е. Н. БЕЛОШИЦКАЯ, экономист
Житомир



НАШЕ ОТНОШЕНИЕ К ЧУЖИМ УСПЕХАМ

Л. П. НОЧЕВКИНА,
доктор экономических наук,
Институт мировой экономики
и международных отношений АН СССР,
Москва

Когда противники усиления самоуправления и перехода к последовательным экономическим методам говорят об опасности проникновения капиталистических элементов в наш хозяйственный механизм, они имеют в виду, как правило, те мрачные тени, которые отбрасывает капитализм: нестабильность развития, инфляцию, безработицу. Сразу же заметим, что не делается различий между этими явлениями самими по себе и недостаточными социальными гарантиями от них для трудящихся масс. Разберемся с этими «тенями».

Стабильность и высокие темпы роста не могут быть самоцелью, так как экономическая среда постоянно меняется, требуя немедленной реакции на новые условия. Так,

к середине 70-х годов резко изменились экономические условия воспроизводства в капиталистических странах, о чем сигнализировали прежде всего цены на важнейшие ресурсы. Крупные технологические системы резко снизили показатели рентабельности и конкурентоспособности. Поиск новых технологий, а не новых дополнительных ресурсов — вот что стало определять инвестиционную политику корпораций в этих условиях. Монополии базовых отраслей предпочитали не вкладывать средства вообще, чем вкладывать в заведомо разорительные старые технологии. Остается фактом, что за последние 10—15 лет в развитых капиталистических странах произошли коренные структурные преобразования, совершен переход к новому ресурсосберегающему типу развития в условиях нестабильных и низких темпов роста производства. В среднем за период с 1974 г. темпы прироста снизились в них в 2—2,5 раза по сравнению с предшествующим десятилетием и составили в среднем около 2 % (в Японии — менее 4 %) по сравнению с 10 % в предыдущие 10 лет.

Преобразования материально-технической базы происходят в кризисной форме — на фоне циклических, структурных и отраслевых кризисов. Вместе с тем именно эти кризисы стимулируют перестройку, активизируют поиск выхода из сложившейся ситуации.

Одной из самых неотложных стала для западных стран проблема освобождения от устаревшей техники, и решалась она путем модернизации традиционных производств (как тяжелой, так и легкой промышленности) на базе новейших видов оборудования. Направленность капиталовложений на модернизацию резко ослабляет нагрузку на инвестиционные ресурсы, сопряженные с отраслями тяжелой промышленности. Это одна из причин того, что глубокие структурные преобразования неизбежно замедляют приросты объемных показателей. Тотальная модернизация объективно всегда тормозит темпы роста, сокращая объемы нового строительства.

Замена прежних ресурсоемких технологий новыми не могла не привести в капиталистических странах к сокращению объемных показателей в материалоемких отраслях по всей цепочке затрат. Конечно, за показателями средних темпов роста скрываются резкие различия по отдельным отраслям. Так, за последние 14 лет в США среднегодовые темпы прироста составляли 2,5 %, а в высокотехнологич-

ных отраслях они достигали 10—15 % и выше. С другой стороны, в отраслях легкой, пищевой промышленности — 1 %; в черной же металлургии продолжается абсолютное сокращение производства. При отсутствии показателей внешнего динамизма произошло полное изменение облика этих производств. Кроме того, производство сдерживается недостаточным платежеспособным спросом, то есть рынок «притормаживает» выпуск ненужной или лишней по отношению к платежным средствам продукции.

Нашему хозяйству тоже предстоит глубокое перевооружение производственного аппарата, коренная ломка структуры, переход на ресурсосберегающий путь развития, дабы не оказаться к концу века на задворках технического прогресса. В этих условиях переход на экономические методы, усиление самостоятельности главной хозяйственной единицы — объединения и предприятия становится важнейшим ресурсом развития, не требующим дополнительных капитальных вложений. Однако ориентация на стабильность и темпы, заложенные в плане, при формальной самостоятельности предприятий и прежних методах администрирования превращают преимущества стабильности в свою противоположность.

Вторая острая проблема — инфляция. В капиталистических странах к ней всегда относились достаточно серьезно, измеряли и с разной степенью успеха стремились бороться с негативными социальными последствиями. Вспышки этой болезни особенно чувствительны в периоды крупных перестроек, когда сталкиваются прежние, ставшие неэффективными структуры с новыми, еще не набравшими силу направлениями экономического развития. К концу 80-х годов в большинстве развитых капиталистических стран инфляция, бушевавшая в течение десятилетия, заметно отступила. Не последнюю роль в этом сыграло повышение эффективности новой техники. Важно, что при этом цены на новейшее наукоемкое оборудование относительно и абсолютно снижались при улучшении технических характеристик. Быстро дешевеющая электроника позволяет повышать эффективность усложняющегося и часто более дорогого оборудования. В этом — одна из причин оперативности, с которой происходит компьютеризация в капиталистических странах, а также действенности экономической эффективности как заслона инфляции.

В социалистической экономике инфляция никогда не воспринималась всерьез, хотя уже в конце 20-х годов именно она экономически «подтачивала» нэп, а в последние годы стала реальностью в КНР, ВНР и других социалистических странах. Не признавать и, следовательно, не измерять инфляционный рост цен, к сожалению, не означает закрыть перед ним двери. Между тем одно только привилегированное положение нашего машиностроения, диктующего цены на новую технику, отрицательно сказывается на процессах ценообразования в инвестиционной сфере, откуда особенно опасно распространение инфляционных тенденций...

И наконец, самая острая проблема — безработица, с которой капиталистические страны не справляются. В том виде, как она существует там,— это действительно неотъемлемая социальная тень капитализма, постоянно ему сопутствующая. В период крупных преобразований, резкого сокращения устаревших мощностей в базовых и традиционных отраслях безработица приобретает катастрофические масштабы, как произошло в 70-х — 80-х годах. Это — высокая социальная цена перестройки при капитализме.

Впрочем, наши собственные непростые проблемы в области эффективного использования рабочей силы вряд ли останутся неизменными по мере перехода на экономические методы хозяйствования, на путь интенсивного развития и структурной перестройки производства. Наши трудности иногда «зеркальны» по сравнению с таковыми в капиталистической экономике, хотя по реальному экономическому и социальному ущербу могут быть и не меньшими. Так, нацеленность нашего директивного планирования на наращивание объемных показателей и поддержание высоких темпов роста (а тем самым — на медленное освобождение от устаревших фондов) приводит к постоянному расширению производственного аппарата, не обеспеченного рабочей силой. По расчетам специалистов, более 10 % вновь созданных производственных мощностей не обеспечены рабочими руками, в результате станков оказывается постоянно больше, чем станочников, тракторов и комбайнов больше, чем механизаторов и т. д. Это проблема не лишних рабочих рук, а лишних, не обеспеченных трудовыми ресурсами рабочих мест. Это ли не растрата труда, овеществленного в средствах производства?

Правомерно ли сегодня отторгать зарубежный опыт и кивать на капитализм, когда речь идет о перекосах и диспропорциях в собственном развитии? Одна из причин такой позиции — некомпетентность довольно обширной прослойки на всех уровнях нашего общества, о чем столь убедительно писал Г. Лисичкин (Дружба народов. 1988. № 1). Как правило, такая некомпетентность рядится в одежды догматизма. Другая причина — просто в неприятии (осознанном или интуитивном) экономических принципов современного развитого хозяйства. В результате целые структурные звенья управленческой системы становятся лишними, неконкурентоспособными и потому цепляются за старое любыми средствами, вплоть до запугивания сползанием к капитализму.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ В ВЕНГРИИ

В. В. ВЫСОКОВ,
кандидат экономических наук,
Ростовский
институт народного хозяйства,

Л. Н. ГРЯЗНОВА,
кандидат экономических наук,
Белорусский
государственный университет

Рынок облигаций появился в Венгрии в 1983 г. после принятия соответствующих нормативных актов. До этого предложения об их выпуске отвергались лишь потому, что они не укладывались в рамки сложившихся стереотипов. Потребность в создании социалистического рынка ценных бумаг объективно обусловлена необходимостью создания гибкой системы перераспределения средств в экономике, их концентрации на наиболее эффективных направлениях развития. В условиях несбалансированности спроса и предложения потребительских товаров этот рынок способен стимулировать рост сбережений. И если сберегательные кассы, традиционно выполняющие эту функцию, выступают в роли посредника между населением и хозяйственными организациями, то облигации позволяют самостоятельно принимать решение о поддержке тех или иных предприятий и проектов.

Первоначально были введены два типа облигаций: одни могли приобретать только хозяйственные организации (предприятия, кооперативы) и местные Советы, другие — как организации, так и население. Второй тип облигаций выпускали преимущественно средние и мелкие хозяйственные организации. Соотношения между этими типами составляют по количеству 1 : 5, по общей стоимости 1 : 2,6. В 1987 г. в обращении находилось 314 наи-

5 ЭиОПП № 3, 1989 г.

менований облигаций, из них 15 наименований облигаций банков и финансовых институтов, 91 — местных Советов, 208 — предприятий и кооперативов.

До 1987 г. организация, собирающаяся выпустить облигации, должна была получить разрешение Министерства финансов. Эксперты министерства анализировали хозяйственное положение предприятия, на основании их заключений принималось решение о выпуске облигаций. С переходом в 1987 г. к двухуровневой банковской системе такой анализ стали проводить эксперты коммерческих банков. Получив отказ, предприятия вправе обратиться к другому коммерческому банку. Но и в этом случае банки представляют в контрольную комиссию Минфина сводный план выпуска облигаций. Необходимость столь жесткого контроля связана с тем, что государство берет на себя обязательство выкупа облигаций при банкротстве предприятия.

С укреплением двухуровневой банковской системы часть государственной ответственности по облигациям передана непосредственно банкам. С 1988 г. 5 коммерческих банков, государственные сберегательные кассы, 4 страховые компании и некоторые специализированные банки принимают окончательное решение о выпуске облигаций.

Теперь при обосновании выпуска облигаций эксперты банков анализируют не только финансовое положение, но и планы хозяйственных организаций. У коммерческих банков, работающих на хозрасчетной основе, и предприятий совместный интерес к выпуску облигаций и совместная ответственность.

Облигации выпускаются под конкретные проекты: расширение основного производства, строительство вспомогательных цехов, объектов социальной инфраструктуры (школы, дома культуры, больницы). Экспертиза коммерческих банков способствует более тщательному обоснованию проектов.

ПОКУПКА И ПРОДАЖА ОБЛИГАЦИЙ

Основной недостаток любого рынка — колебания конъюнктуры. Венгерский рынок ценных бумаг называют самым стабильным в мире. Секрет стабильности прост: 97 % облигаций имеют государственные или банковские гарантии по стабильной выплате процента. Даже после перехода к выпуску облигаций коммерческими банками эти гарантии будут распространяться на 80 % облигаций, приобретаемых предприятиями, и 95 % — приобретаемых населением.

В этих условиях покупатели заинтересованы в величине процента. Но поскольку норма процента подавляющего большинства облигаций одинакова (11 %), решающее значение имеет срок выпла-

ты процента. Сумма процента растет до наступления срока выплаты, после чего рыночная стоимость облигации становится равной первоначальной. Через 4—5 лет стоимость облигации уменьшается на сумму погашения. Норма процента сохраняется на прежнем уровне, но сумма выплачиваемого процента уменьшается.

Например, облигация первого выпуска Будапештского книготоргового предприятия стоимостью 10 тыс. форинтов дает право на получение ежегодно в течение 4 лет процента в сумме 1,1 тыс. форинтов (годовая норма 11 %). Через 4 года владельцу облигации возмещается 2 тыс. форинтов. Поэтому сумма процента, выплаченного за пятый год, будет равна 880 форинтам (11 % от разности 10 — 2 тыс. форинтов). После выплаты еще 2 тыс. форинтов в счет возмещения стоимости облигаций сумма выплаченного процента составит 660 форинтов и т. д. После окончания срока действия облигации, то есть через 8 лет, владелец получает процент в размере 220 форинтов и оставшиеся 2 тыс. форинтов ее первоначальной стоимости. Общая сумма процента, выплаченного за весь период действия облигации, составит 6,6 тыс. форинтов. Выплата процента производится каждый год в один и тот же день — 30 апреля. Кроме даты выплаты процента, на решение о приобретении конкретных облигаций существенно влияют реклама, патриотизм, популярность. Так, выпуск облигаций местного Совета г. Кечкемет, связанный со строительством новой школы, широко обсуждался по телевидению и в печати. Он обеспечил необходимые для строительства средства. Погашаться облигации и выплачиваться проценты будут за счет бюджетных средств, поступающих в Совет ежегодно. Нужную сумму за счет бюджета удалось бы накопить через 4—5 лет, то есть к концу текущей пятилетки. Школа же была построена в 1986 г.

Рабочие и служащие нередко приобретают облигации предприятий, на которых они работают. Местные жители поддерживают выпуск облигаций территориальных Советов. Облигации Венгерской почты, дающие право на первоочередную установку телефонов, пользуются спросом несмотря на низкую норму процента — 7 %. Специфический характер этих облигаций определяет их низкий курс на вторичном рынке (60—70 % к стоимости номинала).

Охотно покупают облигации пенсионеры, это дает им возможность иметь стабильный доход. Кроме того, личные сбережения пенсионеров не позволяют приобретать дорогостоящее недвижимое имущество, а облигации номинальной стоимостью в 10 тыс. форинтов весьма доступны для вложения денежных средств. Нужно учитывать также, что первоначально установленная норма

процента на облигации была выше, чем на вклады в сберегательных кассах.

Для лучшей ориентации покупателей издается каталог, в котором по каждому виду облигаций указываются: цель и дата выпуска, общая их сумма, норма выплачиваемого процента, срок действия и погашения, стоимость одного листа облигации, сфера реализации (банки, хозяйственные организации, частные лица). В каталоге и в периодических экономических изданиях публикуется также курс облигаций на венгерском рынке ценных бумаг.

Кроме того, предприятия представляют из баланса некоторые показатели своей деятельности, но эта информация недоступна частным лицам. Ее используют только банковские эксперты, когда приобретают акции для своих клиентов. Банки реализуют облигации своим клиентам по более высокой цене, включающей плату за их коммерческие услуги.

Социалистический рынок облигаций с банковскими гарантиями и контролем — одна из форм реального участия трудящихся в управлении, способствующая росту их интереса к деятельности хозяйственных организаций. Этот интерес требует расширения информации, гласности о деятельности предприятий, кооперативов, Советов, выпускающих облигации. Таким образом будет установлен не только банковский, но и общественный контроль.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ

Расширение выпуска облигаций, реализуемых частным лицам, большой разрыв в норме процента, выплачиваемого по облигациям, по сравнению со вкладами в государственных сберегательных кассах (соответственно 11 % и 6—8 %), передача решений о выпуске облигаций на уровень коммерческих банков, обладающих большей оперативной самостоятельностью и активностью, вызвали в 1987 г. взрыв спроса на облигации.

Однако сегодня действуют и факторы, играющие негативную роль по отношению к рынку облигаций. Так, планом 1988 г. предусматривался рост цен на основные потребительские товары на 15 %. Этот уровень был достигнут уже в первой половине года, что заставило правительство принять меры по ограничению роста цен. Но так как рост цен выше нормы процента по облигациям, многие потребители предпочитают сейчас приобретать товары длительного пользования.

Для ликвидации разрыва платежеспособного спроса и предложения товаров, мобилизации денежных ресурсов сберегательные кассы повысили ставку процента на некоторые формы вкладов до 16 %. Надо иметь в виду, что сумма вкладов в сберегательных кассах более чем в 10 раз

превышает стоимость выпущенных облигаций. А в условиях роста цен важно сохранить стабильность вкладов. Но такой шаг привел к дальнейшему снижению спроса на облигации. В результате хозяйственные организации, выпускающие облигации, вынуждены были ввести сверх установленной нормы 11 % дополнительные премии. Аналогичные премии установили некоторые банки, а в отдельных случаях — и Министерство финансов.

С января 1988 г. в Венгрии проводится налоговая реформа. Объектом налогообложения стал не заработок, а доход потребителя, в том числе и доход от сбережений. Хотя ставка налога на доходы от вкладов и облигаций установлена на минимальном уровне в 20 % и не зависит от других видов доходов, потребовалась компенсация этих рычагов. На новые облигации норма процента устанавливается так, чтобы компенсировать налоговые изъятия. Практически величина нетто-процента сейчас формируется следующим образом: средний уровень номинальной нормы процента равен 15 %, налогообложение процента ($0{,}15 \times 0{,}2 = 0{,}03$) составляет 3 %, премии предприятий — 2—3 %, премии банков — 1 %. В результате чистый процент от стоимости облигации достигает 15—16 %. Но сегодня и этот уровень недостаточно стимулирует спрос на облигации. Причины — в общих проблемах венгерской экономики.

АУКЦИОН ОБЛИГАЦИЙ

По мере роста числа облигаций очевидной стала необходимость их все более свободного обмена между покупателями и банками. Поэтому в декабре 1986 г. 22 венгерских банка, Министерство финансов и Венгерская торговая палата создали специальный секретариат Центра по торговле ценными бумагами — нейтральную организацию, не заключающую сделок. В секретариате всего пять работников, которые регистрируют сделки по купле и продаже облигаций, предоставляют заинтересованным лицам необходимую информацию, проводят «биржевые дни».

Авторы побывали на одном из таких «биржевых дней», организуемых раз в неделю. В фойе респектабельного банка «Сити-банк — Будапешт» работники секретариата встречали экспертов банков и гостей. В конференц-зале начался аукцион. Сотрудник секретариата, выполняя функции «брокера», огласил список банков и предприятий, облигации которых участвуют в аукционе. Такие же списки в руках у экспертов. Изредка перечень прерывался предложениями о продаже или покупке названных акций. Не все предложения находили отзыв. Продавец снижал цену акций до 88—87—86 % от номинальной стоимости. Спрос появлялся, но на меньшую сумму.

Снова возвращались к перечню. В тот день было заключено 4 контракта, куплены облигации банка «Интеринвест», Венгерского кредитного банка, Банка развития промышленных кооперативов и Государственного коммерческого и кредитного банка на общую сумму в 14,3 млн форинтов (при номинальной стоимости 14,8 млн форинтов). Бывает и наоборот: на предыдущем аукционе предприятия «Новотред» (производство средств вычислительной техники) были проданы по цене, составившей 175 % к номинальной стоимости.

Аукцион, больше напоминавший обычное банковское совещание, закончился через 40 минут. Работники секретариата отключили компьютер, в памяти которого зафиксированы заключенченные сделки. Эксперты банков торопились вернуться к своим текущим делам.

Надо иметь в виду, что большую часть контрактов банки заключают по телефонам и телексам. Целесообразны ли тогда аукционы? С чисто формальной точки зрения в них нет необходимости: реализация облигаций может осуществляться и вне рамок биржи. Но, организуя аукцион, 22 банка, финансирующие работу секретариата, исходили из того, что прямой контакт позволяет видеть реакцию каждой стороны; анализ реакции на одну и ту же информацию служит катализатором новых решений; на этапе становления рынка облигаций каждый контакт — это еще и школа обмена опытом; аукцион поможет отработать технологию функционирования социалистического рынка ценных бумаг.

Пока же этот рынок делает только первые шаги. Многие конкретные экономические и организационные вопросы еще ждут своего решения. Работники Центра по торговле ценными бумагами внимательно анализируют свои успехи и промахи, изучают зарубежный опыт.

В связи с принятием в октябре 1988 г. Закона о хозяйственных обществах рынок ценных бумаг в Венгрии в ближайшем будущем пополнится акциями.



СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРАН СЭВ

Л. А. РОДИНА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики мировой социалистической системы АН СССР,
Москва

Совместные предприятия—комплексная форма кооперации, связующая партнеров в имуществе, управлении, распределении прибыли риска. До сих пор в экономической литературе нет твердо устоявшегося понятия совместных или смешанных предприятий. Но, как правило, компании с участием стран СЭВ и капиталистических стран, функционирующие на территории последних, носят название смешанных обществ или компаний, а на территории социалистических стран — совместных предприятий. Это связано с тем, что смешанные общества на территории западных стран в основном действуют в непроизводственной сфере (торговля, транспорт, банковское, страховое дело и пр.), в то время как деятельность совместных предприятий с участием иностранного капитала в странах СЭВ связана с производством, научными исследованиями и разработками, сбытом.

Наибольшее развитие такие предприятия получили в развитых капиталистических странах. Это объясняется более давним использованием смешанных компаний как одной из форм вывоза капитала, исторически и географически сложившейся причинностью связей, общностью организационной и правовой структуры в области экономики, финансов и деловой активности. Использование смешанных компаний позволяет капиталистическим странам согласовывать в определенной степени производственную и коммерческую деятельность, смягчать конкуренцию, преодолевать различного рода торговые барьеры.

Особенно важны смешанные компании как средство преодоления протекционистских и дискриминационных мер, вызванных резким ухудшением мировой экономической конъюнктуры. Недаром Япония для преодоления таможенных и прочих барьеров в торговле активно использует в последние годы кооперационные соглашения с фирмами ведущих капиталистических стран и прямой вывоз капитала. В результате по темпам вывоза капитала эта страна значительно опередила Англию и ФРГ, хотя по объему пока отстает от США. При этом экспорт капитала через смешанные компании сопровождается, как правило, увеличением экспорта оборудования, промышленных ма-

териалов и технологии. С другой стороны, возрастает роль смешанных компаний и как средства ускорения научно-технического прогресса, и это закономерно: объединяются возможности и усилия разных стран и партнеров в решении тех или иных научно-исследовательских и производственных задач, сокращаются сроки и издержки производства.

В последние десятилетия форма смешанного предпринимательства получает развитие не только в странах, принадлежащих к одной социально-экономической системе, но и в межсистемных отношениях. Это связано с объективным процессом интернационализации всех сфер хозяйственной жизни в условиях научно-технической революции. Таковы взаимоотношения развитых и развивающихся стран, а также тех и других — со странами СЭВ.

С участием стран СЭВ создано свыше 600 смешанных компаний в несоциалистических странах, из них примерно 420—440 — в развитых капиталистических. Многие из этих компаний существуют еще с довоенных лет (например, советско-американская «Армторг»). Действуют они на условиях и по законодательству принимающей страны (страны местонахождения). Способы образования таких компаний различны: либо приобретается контрольный пакет акций западной компании, либо образуется новая — полного владения (95 % уставного капитала и выше) или совместного. Способ образования зависит от отрасли, вида деятельности, финансовых возможностей сторон и пр.

Различаются они и по доли участия сторон в капитале. Иностранные партнеры имеют, как правило, меньшую долю вложений. Для СССР, ЧССР и ГДР характерно практически стопроцентное участие в капитале совместных компаний. Венгрия и Румыния предпочитают смешанное предпринимательство либо с равным, либо с меньшим участием в капитале. Польша и Болгария больше, чем другие страны СЭВ, допускают преобладающие вложения западного партнера.

Большая часть (свыше 70 %) совместных компаний на территории капиталистических стран занята маркетингом и сбытом производимой продукции и только 5 % — ее производством и сборкой. Остальные действуют в области всевозможных услуг: финансовых, транспортных, инженерно-консультационных и пр. На долю банковско-финансовых услуг приходится 11 % от общего числа совместных компаний, однако по сумме вложенного капитала их доля довольно значительна — 70 % объема инвестированных средств. Растет число компаний, цель которых — продажа лицензий и технологий со стороны партнера социалистической страны в третьи страны, оказание услуг (дизайн, поставка промышленных установок, инфраструктурные проекты), а также импортные закупки.

Объем вложенного в смешанные компании капитала со стороны стран СЭВ незначителен: примерно 1 млрд дол. в конце 70-х — начале 80-х годов. Если взять, например, Австрию, которая занимает ведущее место в кооперационных связях и совместном предпринимательстве Восток — Запад, то активы смешанных компаний с участием стран СЭВ составляют всего 0,1 % нетто активов иностранных инвестиций в данной стране, а капитал австрийской стороны в таких компаниях достигает лишь 1 % всего капитала, вложенного в иностранные компании на территории страны.

Как видим, ни по структуре своей деятельности, ни по объему вложенного капитала смешанные компании с участием стран СЭВ на территории развитых капиталистических стран не могут существенно воздействовать на западный рынок, таможенно-тарифную политику или другие торгово-экономические параметры. Однако значение этих компаний для расширения экспорта стран СЭВ, особенно готовых товаров, неоспоримо: используется опыт западного партнера, его знание требований местного рынка, познается лучшая организация сервиса и услуг, рекламы, преодолеваются психологические барьеры и предубеждения, экономятся расходы на таможенные пошлины и пр. Через смешанные компании осуществляется 15—30 % экспорта социалистических стран в развитые капиталистические страны, а по ряду товаров, таких как машины и оборудование, автомобили, станки, нефть и нефтепродукты и др.,— 30—80 %. Так, через 8 совместных компаний в ФРГ поставлялось 60 % всех советских машин и оборудования, экспортируемых Советским Союзом в эту страну. Значительная часть болгарского экспорта машиностроительной и электронной продукции и почти весь их экспорт в ФРГ, Францию, Италию происходит по каналам смешанных обществ [1].

Повысить роль смешанных компаний за рубежом, очевидно, поможет бóльшая их ориентация на сферу производства, консультационно-инженерные услуги, лицензионную, научно-техническую деятельность и др. Этому способствовало бы и создание многоотраслевых и многосторонних компаний. В этих целях целесообразно привлекать к сотрудничеству в качестве акционеров заводы-изготовители и внешнеторговые фирмы из одной страны, а также поставщиков из разных социалистических стран, расширять номенклатуру товаров, проводить более гибкую коммерческую политику.

Сейчас во всех социалистических странах совместные предприятия рассматриваются как важное, хотя и дополнительное средство в получении капитала, современной техники и технологии,

---

[1] Страны СЭВ в международном обмене технологии. М.: Наука. 1987. С. 212.

освоения передовых методов управления и организации производства, а также расширения экспорта путем продажи качественной готовой продукции через сбытовую сеть партнера (иногда часть продукции западный партнер берет себе в зачет своей доли прибыли) или в третьи страны. И хотя правовые акты, разрешающие их создание на территории страны, появились еще в начале 70-х годов[2], интенсивно эта форма сотрудничества стала практиковаться совсем недавно, с середины 80-х годов.

Причиной тому была неподготовленность внутренней экономики социалистических стран к подобного рода деятельности. Так, не были созданы необходимые организационно-экономические условия; не разработана юридическая основа; установленные принципы работы не соответствовали нормам, принятым в мировой практике; иностранные партнеры плохо знали возможности сотрудничества и условия работы. Все это вызывало неуверенность западных инвесторов в быстрой окупаемости вложенных средств и получении необходимой нормы прибыли; возникали сомнения в возможности возврата капитала в случае ликвидации совместного предприятия. Определенную неуверенность, естественно, испытывали и местные партнеры.

Необходимо было создать более выгодные условия для привлечения иностранного капитала. В связи с этим первоначальные законодательные акты почти во всех социалистических странах неоднократно пересматривались и дополнялись. Были снижены ставки налога с 50—60 % до 20—30 %; введены налоговые льготы (так, в первые годы до достижения предприятием рентабельности оно освобождалось от налога); предоставлены банковские гарантии на возврат капитала, репатриацию прибыли; значительно упрощена процедура выдачи разрешений.

На межправительственном уровне были подписаны соглашения о защите инвестиций и об избежании двойного налогообложения. Китай, например, к началу 1987 г. имел соглашения о поощрении и защите капиталовложений с 18 западными странами (в том числе с Великобританией, Францией, ФРГ), а об устранении двойного налогообложения — с 16 странами (среди них США, Япония, Франция, ФРГ, Великобритания).

Все это способствовало образованию новых совместных предприятий, число которых к 1988 г. в странах СЭВ превысило 200. Так, Венгрия располагала 140 такими предприятиями, Болгария — 10, Румыния — 4, Чехословакия —

---

[2] Югославия приняла такой законодательный акт в 1968 г., Румыния в 1971 г., Венгрия в 1972 г., Польша в 1976 г., Болгария в 1980 г., Чехословакия в 1985 г. (общие принципы). Подобного рода законодательства действуют также во Вьетнаме (1977 г.), Китае (1979 г.), Монголии (1980 г.), на Кубе (1982 г.) и в КНДР (1984 г.).

9, Польша — 19[3]. Свыше 300 совместных предприятий находится на территории Югославии и свыше 5000 — в Китае (всего в Китае существует более 12 тыс. совместных предприятий, включая полностью принадлежащие иностранным компаниям и на контрактной основе с суммой инвестированного капитала в 23,5 млрд. дол.). После издания в 1987 г. соответствующих постановлений смешанное предпринимательство стало быстро распространяться и в Советском Союзе: к осени 1988 г. таких предприятий было уже свыше 90, из них примерно 70 — с западными фирмами с уставным капиталом в 500 млн руб.[4]

Свыше половины совместных предприятий стран СЭВ заняты выпуском готовых товаров в отраслях, в значительной степени определяющих технический прогресс,— это электронная промышленность, электротехническая, автомобильная, химическая и др. Примерно треть приходится на различного рода услуги, включая такие, как консультации в области организации производства и менеджмента, технического сервиса, программного обеспечения ЭВМ и др. Все это говорит о довольно разнообразной и прогрессивной структуре действующих на территории стран СЭВ совместных предприятий с западным участием.

Однако сумма вложенного в эти предприятия капитала пока остается незначительной. По оценкам Европейской экономической комиссии ООН, она составляет примерно 400—500 млн дол., что не превышает 0,1—0,2 % основных фондов небольших стран СЭВ. Что касается экспорта за конвертируемую валюту, то даже в преуспевших в области совместного предпринимательства Венгрии и Китае он составляет не более одной трети от стоимостного объема выпускаемой продукции. Западный капитал идет пока на создание небольших предприятий (до 10 млн дол.), главным образом по производству несложной продукции в быстроокупаемых отраслях. Крупные инвестиции если и направляются, то чаще всего в сферу услуг и туризма, где сроки окупаемости и экономический риск ниже, чем в промышленности.

Как уже говорилось, пока более или менее ощутимых успехов удалось достичь лишь двум социалистическим странам — Венгрии и Китаю. В ВНР на середину 1988 г. насчитывалось свыше 140 совместных предприятий с участием иностранного капитала и суммой вложенных в них средств более 100 млн дол. В Китае количество таких предприятий превысило 5000, а сумма вложенного капитала — 8 млрд дол. В этих странах разработана правовая база

---

[3] Около 700 совместных предприятий, существующих в Польше с участием почти стопроцентно полонийного капитала, носят несколько иной характер: они действуют в сфере преимущественно мелкого производства и служат целям покрытия дефицита в отдельных товарах.

[4] Известия. 1988. 11 сент.; Коммунист. 1988. № 12; Советская Россия. 1988. 20 сент.

совместных предприятий, созданы необходимые организационно-экономические условия, благоприятен в целом и инвестиционный климат. Так, в Венгрии с момента первого постановления в области совместного предпринимательства в 1971 г. до настоящего времени было принято свыше 50 основных и сопутствующих законодательных актов. Западному партнеру представляется гарантированное долевое участие не только в 49 % капитала, но и выше, умеренное налогообложение — для приоритетных областей 20 % с невзиманием налога в первые 5 лет. Совместные предприятия могут создаваться не только в промышленности, торговле, туризме, но и банковском деле (уже действуют два банка с капиталом 36 млн дол.). Венгерские власти проводят ярко выраженную селективную политику, отдавая предпочтение инвестициям свыше 400 тыс. дол. Ожидается, что в 1990 г. общая сумма иностранных вложений приблизится в ВНР к 500 млн дол.

Благоприятны и внутрихозяйственные условия: венгерские предприятия обладают большой самостоятельностью. С 1981 г. Министерство внешней торговли предоставило многим из них право вести внешнеторговую деятельность. Кроме того, выдаются временные экспортно-импортные лицензии. В стране установлен единый курс форинта к доллару, проведена реформа оптовых цен: они были приближены к мировым.

С 1982 г. в Венгрии с целью расширения экспортной деятельности совместных предприятий разрешено их образование в беспошлинных таможенных зонах. Здесь они освобождаются не только от экспортно-импортных пошлин, но и от обязательного для других предприятий регулирования в области доходов и заработной платы, ценообразования, освоения капитальных вложений, распоряжения валютными средствами. Они хранят свои денежные средства в конвертируемой валюте на счетах во Внешторгбанке (взнос венгерского партнера тоже должен быть в валюте) и свободно распоряжаются ими; осуществляют, не обращаясь за разрешением, внешнеторговые операции. Заработная плата занятого на них иностранного персонала может быть переведена полностью в валюте за границу (в обычных совместных предприятиях — только 50 %). Оплата венгерского персонала здесь, как правило, выше, она устанавливается по договоренности. До 1987 г. в Венгрии было лишь три совместных предприятия в свободных таможенных зонах: с ФРГ по устройству выставок преимущественно за рубежом, с Данией по производству сборных домиков (впрочем, оно прекратило свое существование по причине неплатежеспособности датской фирмы) и с Канадой по производству тормозных колодок.

В 1987 г. было образовано пять новых.

Все это вместе взятое позволило расширить как объем, так и сферу использования иностранного капитала в стране. Так, первое совместное предприятие «Сиконтакт», созданное в 1974 г. венгерским акционерным обществом «Интеркооперейшн» и западногерманским концерном «Сименс», первоначально занималось обслуживанием вычислительной техники западногерманского партнера и содействием кооперации фирмами этих стран. В 1980 г. к «Сиконтакту» присоединились венгерское радиотехническое предприятие «Рэмикс» и внешнеторговое предприятие «Электромодуль». Так началась его производственная деятельность: на основе западной технологии было налажено производство конденсаторов с пластмассовой пленкой. Уставный капитал общества увеличился с момента его основания в 9 раз, доходы от производственной деятельности составили 30 %.

Еще одно направление деятельности «Сиконтакта»— расширение сотрудничества на рынках третьих стран. Так, при его помощи заключено соглашение, по которому «Сименс» поставляет современное электронное оборудование для экспортируемых венгерским судо- и краностроительным заводом портовых кранов, измерительные приборы и системы управления к энергетическому оборудованию, поставляемому в Индию венгерским «Трансэлектро». При посредничестве «Сиконтакта» специалисты венгерского предприятия по проектированию шоссейных и железных дорог проектируют для «Сименса» системы управления транспортом. Так, по венгерским проектам модернизировано управление движением в Дортмунде, Вюртемберге, Буэнос-Айресе, Лагосе.

Незначительно пока число совместных предприятий, ориентированных с самого начала на научно-исследовательские работы, разработки и послепродажное обслуживание. Одно из них — венгеро-швейцарское предприятие «Б + Ц». Оно было создано после пяти лет кооперации по производству продукции по лицензии швейцарской фирмы «Цима АГ». Соглашение об образовании совместного предприятия было подписано в 1981 г. Помимо расширения производства за счет новых фармацевтических изделий, предусмотрены также научные исследования и разработки с целью создания на этом предприятии новых продуктов. 50 % уставного капитала приходится на дебреценское предприятие «Биогал», 1 % — на венгерское внешнеторговое предприятие «Медимпекс». 49 % принадлежит швейцарской компании «Цима АГ», относящейся к концерну по производству медикаментов «Циба — Гейти». Собственные средства предприятия, образованные из взносов партнеров, составили 57 млн форинтов. Еще 111 млн

партнеры предоставили в распоряжение предприятия в форме кредита, причем «Биогал» взял кредит в Центрально-Европейском банке полностью в швейцарских франках.

Новое предприятие поставляет «Циме АГ» цианиданол, а та, в свою очередь, выпускает катерген (препарат для лечения печени), который самостоятельно реализует на своих рынках. Остальное количество закупает «Биогал» и продает его как на внутреннем венгерском рынке, так и на рынках стран СЭВ и в некоторых других странах (например, в Нигерии).

На предприятии работает 20 человек. Руководит им совет директоров из трех человек. Вопросы решаются большинством голосов, для особо важных решений требуется единое мнение всех участников. Ставки заработной платы на «Биогале» и «Б + Ц» практически не различаются, однако на совместном предприятии средний уровень заработной платы несколько выше за счет высокой квалификации его работников. Часть операций по планированию, отчетности, уходу за оборудованием по договору выполняет «Биогал», от него «Б + Ц» получает и электроэнергию.

В 1984 г. прибыль предприятий составила 20 млн форинтов, рентабельность относительно объема реализации — 16,7 %. В качестве совместного предприятие освобождено от уплаты налогов на имущество, заработную плату и пр. Из прибыли образован 15 %-ный фонд риска (3 млн форинтов). Предприятие имеет право расширить фонд участия в размере 15%-ного роста зарплаты, что составляет 300 тыс. форинтов. После этого вычитается налог на прибыль в размере 40 % (6,7 млн форинтов) и остается сумма прибыли, подлежащая разделу между партнерами (10 млн форинтов). Эта сумма превышает свободный остаток прибыли, который сохранился бы в аналогичном случае у обычного венгерского предприятия, и свидетельствует о том, что льготы, предоставленные сегодня совместным предприятиям, однозначно выгодны для венгерских партнеров.

Еще дальше в области совместного предпринимательства пошел Китай, где к 1988 г. насчитывалось около 200 законов и правил, регулирующих иностранные капиталовложения, в том числе такие, как «Положения о поощрении иностранных капиталовложений», «Закон о полностью иностранных предприятиях», «Правила о балансе расчетов в иностранной валюте акционерных совместных предприятий» и др. Для повышения эффективности привлекаемых средств выделены приоритетные направления и отрасли со льготным для них режимом. С целью экономического и научно-технического развития целых районов страны разрешено с 1979 г. образование специальных экономических зон, где устанавливаются особые льготные усло-

вия для привлечения иностранного капитала. Так, налог на прибыль составляет там 15 % вместо 33 %, импорт оборудования, а также машин, промышленных материалов и сырья, предназначенных для производства продукции на экспорт, освобождается от таможенных пошлин и объединенного промышленного и коммерческого налога. Предусмотрены различные налоговые льготы для совместных предприятий, создаваемых в труднодоступных и экономически слабо развитых районах страны, а также для предприятий в низкорентабельных сферах хозяйственной деятельности, строительстве объектов инфраструктуры, сельском и лесном хозяйстве.

Создание специальных экономических зон принесло довольно ощутимые успехи: резко ускорилось экономическое развитие этих территорий, наладилось производство новых видов изделий, повысился технологический уровень отдельных предприятий. Валовая промышленная продукция особой зоны Шэньчжэнь, например, за последние семь лет увеличилась в 63 раза, производительность труда стала вдвое выше, чем на отечественных предприятиях. Свыше половины продукции дает электроника.

Однако есть и настораживающие моменты. По данным провинции Гуандун, где расположены три из четырех особых зон Китая, только 18 % продукции совместных предприятий соответствует мировому уровню 70—80-х годов и обладает конкурентоспособностью на внешних рынках. 65 % продукции приходится на продукцию уровня 60—70-х годов и пригодны лишь для сбыта внутри страны, еще 17 % составляет сильно устаревшая продукция, плохо реализуемая даже на внутреннем рынке Китая. Ориентация западных предпринимателей на дешевый труд китайских рабочих привела к тому, что свыше 80 % инвестиционных соглашений в Шэньчжене предусматривает создание небольших, технически слабо оснащенных объектов по сборке продукции из готовых деталей или простой переработке сырья. В связи с этим половину промышленной продукции района составляют импортируемые детали и компоненты.

Создание особых экономических зон требует больших усилий внутри страны: крупных расходов на создание промышленной инфраструктуры, реконструкцию и перемещение промышленных предприятий, переселение производственного и научно-технического персонала, повышение его квалификации, жилищное строительство и пр., что по стоимости примерно в три раза превосходит поступающие сюда иностранные инвестиции.

Законодательство Болгарии в области совместных предприятий сходно с венгерским (допускается бóльшая доля участия иностранного партнера в капитале, введена низкая ставка налогообложения, определена широкая сфе-

ра деятельности), тем не менее оно не вызвало большого интереса у иностранных партнеров. Основная причина тому — слабость болгарской экономики, трудности ее развития.

В Польше закон 1986 г. вносит принципиальные изменения в сотрудничество в этой области. Со стороны Польши в качестве партнеров могут выступать государственные предприятия. Налог на прибыль увязывается с объемом экспорта и составляет от 10 до 50 %. 15—25 % валютных поступлений отчисляются в госбюджет. Довольно ограниченной является свобода в управлении совместных предприятий с участием иностранного капитала (руководителем может быть только гражданин ПНР, польской стороне гарантировано свыше половины долевого участия, предприятия осуществляют свою деятельность на основе плана). Все это вместе с трудностями в польской экономике не способствует большому сдвигу в области совместного предпринимательства с Западом.

Законодательство ЧССР пока не создает достаточных стимулов для привлечения иностранного капитала в страну. Налогообложение здесь наименее выгодное. Совместные предприятия обязаны пользоваться посредничеством чехословацких внешнеторговых объединений не только при заключении экспортных контрактов, но и при осуществлении сделок внутри страны.

Опыт Румынии следует признать на сегодняшний день негативным: из 8 созданных совместных предприятий осталось только 5 (4 с западными фирмами и 1 — с ливийской компанией). Главные трудности в их деятельности связаны с чрезмерной централизацией в механизме управления румынской экономикой, что создает большое число ограничений.

Очевидно, не следует связывать с совместными предприятиями и особыми экономическими, торговыми и прочими зонами надежды на быстрое решение проблем, выявившихся в экономическом и научно-техническом развитии социалистических стран, внешнеэкономической сфере. Вместе с тем эти формы несомненно играют существенную роль в постепенном изменении производственной и внешнеторговой структуры стран, приспособлении их к новым, жестким требованиям мирового рынка, в большей сбалансированности взаимного товарообмена, повышении его эффективности, преодолении всевозможных барьеров, существующих в этой области.

Погашение кредитов — первоочередной платеж

Соответствует ли установленный новый порядок получения и погашения предприятиями кредитов банка принципам самофинансирования и самоокупаемости?

Ограниченность финансовых и стоящих за ними материальных ресурсов потребовала введения норматива эффективности единовременных затрат, устанавливающего ту минимальную отдачу с каждого рубля затрачиваемых средств, при которой затраты можно признать достаточно эффективными. В настоящее время такой минимум при внедрении новой техники установлен в размере 0,15, то есть единовременные затраты должны окупаться в срок, меньший 7 лет.

Нормативному сроку окупаемости затрат, казалось бы, хорошо соответствует установленный порядок и условия получения предприятиями долгосрочного кредита — срок возврата заемных средств 7 лет при процентной ставке за предоставление кредита 1 % в год. При таких условиях кредитования предприятие могло бы за счет дополнительного ежегодного дохода, получаемого в результате внедрения достаточно эффективной новой техники, возвратить заемные средства вместе с процентами за кредит в установленный срок. Могло бы, если бы рассчитывалось полным дополнительным доходом. Но установленный в статье 18 (п. 1) Закона о государственном предприятии (объединении) порядок погашения кредитов предусматривает возможность использования для этой цели не всего дополнительного дохода, а только той его части, которая попадает в фонд развития производства и составляет лишь 15—20 % общего дохода: из последнего предприятие должно сначала внести в бюджет плату за введенные при внедрении основные фонды и нормативную часть дополнительного дохода, отчислить его определенную часть вышестоящим органам и только затем из оставшегося дополнительного дохода по установленным нормативам образовать дополнительную часть фондов предприятия.

Если, например, общий прирост дохода от внедрения составляет 20 коп. в год в расчете на 1 рубль единовременных затрат, то такое внедрение является весьма эффективным с народнохозяйственной точки зрения, ибо прирост дохода существенно больше нормативного. Но при существующем порядке погашения кредитов внедрение даже столь эффективной техники оказывается экономически не выгодным для предприятия, поскольку последнее не сможет рассчитаться за предоставленный кредит в установленный срок (7 лет) с соблюдением принципа самоокупаемости затрат: образованный по действующим нормативам прирост фонда развития производства, за счет которого должен погашаться кредит, составит только 3—5 коп. в расчете на 1 рубль заемных средств, что соответствует сроку возврата кредита 22—40 лет (при 1 %-й годовой ставке за предоставление кредита).

Как видим, установленный порядок погашения долгосрочных кредитов в условиях быстрого морального старения техники, вызы-

вающего необходимость нового технического перевооружения (и, соответственно, получения новых кредитов) через каждые 6—7 лет, не соответствует принципу самоокупаемости даже при внедрении самой эффективной техники. Это является серьезным препятствием масштабному, комплексному и своевременному внедрению новой техники в действующее производство, которое, согласно Закона о государственном предприятии (объединении), должно стать «важнейшим путем наращивания прибыли предприятия и самофинансирования его производственного и социального развития» (ст. 11, п. 2).

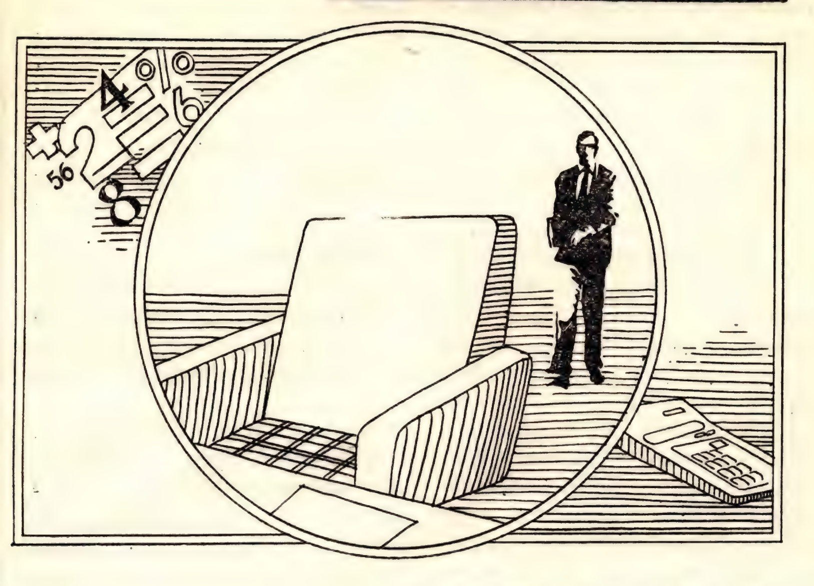
Необходимо изменить действующий порядок погашения кредитов банка, установив, что оно должно производиться за счет общего дохода предприятия от внедрения, то есть стать первоочередным платежом.

Следует пересмотреть и вопрос о целесообразности взимания в бюджет платы за те основные фонды, которые вводятся на действующих предприятиях за счет их собственных средств или кредитов банка. Плата за создаваемые при внедрении новой техники основные фонды, взимаемая с предприятий в период погашения кредитов, приводит к существенному расхождению в оценке эффективности затрат с народнохозяйственных и хозрасчетных позиций, ведет к нарушению принципа их самоокупаемости и снижению темпов технического перевооружения производства. Если плата за основные фонды, созданные на предприятиях за счет централизованных безвозвратных капитальных вложений, оправдана и необходима для объективной оценки результатов работы этих предприятий в сравнении с другими, которые таких централизованных средств не получали, то плата за фонды, обретенные на свои средства, есть, по сути, их двойная оплата, «уравниловка» между технически развивающимися и безинициативными предприятиями.

Закон о государственном предприятии (объединении) определил на длительную перспективу не окончательный механизм экономических взаимоотношений государства и предприятия, а лишь основные принципы таких отношений. Сам же механизм нуждается в постоянном и динамичном совершенствовании его конкретных деталей, для все более полной реализации этих принципов. Нельзя допустить, чтобы внесенные в Закон отдельные детализированные положения, иногда противоречащие его основополагающим принципам, канонизировались и стали тормозом экономической перестройки.

В частности, установленный порядок расчетов предприятий за кредиты банка отражает не только радение центральных органов управления за максимальное пополнение государственного бюджета, но и стремление этих органов ограничить реальную экономическую самостоятельность предприятия, вынуждая последние через жесткие санкции за несвоевременное погашение кредитов рассчитываться не только дополнительной прибылью от внедрения эффективной техники, но и всем своим хозрасчетным доходом, который таким образом будет переливаться в централизованные фонды.

Н. А. ЧЕМОДУРОВА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики АН УССР, Киев



С МЕСТА В ...КАРЬЕР?

А. Е. КОПЫЛОВ,
Институт народного хозяйства имени Г. В. Плеханова,
Москва

На завод, в учреждение приходит новый директор... Для сегодняшнего этапа перестройки народного хозяйства и системы управления такая ситуация стала, можно сказать, массовой. Каждый, кто когда-либо оказывался в подобной ситуации, легко подтвердит, насколько это непросто, даже если у вас есть уже опыт руководящей работы. Подчас руководителю приходится многое начинать с нуля, и самое трудное — завоевать авторитет в новой организации. Как бы вы ни проявили себя на предыдущей работе, сейчас вы — новичок, множество глаз внимательно следит за каждым вашим шагом. Различные коллизии, возникающие в процессе врастания нового руководителя в организацию, не поддаются исчерпывающей характеристике и классификации. Это связано с большим количеством сочетаний многообразных факторов.

Несмотря на всю сложность данной ситуации, в среде руководителей ходит миф о том, что новому первому руководителю в начальный период своего пребывания в должности следует присматриваться к «местной почве» и не предпринимать активных действий.

Мы оговоримся сразу: вопрос о том, что будет делать на первых порах новый руководитель, зависит прежде всего от того, как он мыслит стратегию развития организации. Нередко, например, новый директор назначается на завод, который считается бесспорным флагманом отрасли, его предшественник с повышением ушел в министерство, а при ближайшем рассмотрении оказывается, что предприятие дает план на последнем издыхании, нужны реконструкция, повышение технического уровня выпускаемой продукции, освоение новой. Социальные «тылы» оторваны, специалисты разбегаются. Новому директору в такой ситуации нелегко преодолеть инерцию. Тем более, что реформы как бы говорят о неэффективности работы предшественника, который стал его начальником. Ситуация выбора стратегии новым директором очень сложна, но не она — тема нашей статьи.

Предположим, что стратегия выбрана. В ее реализации надо опираться на коллектив, на руководителей более низкого ранга. Главное здесь — особенности межличностных отношений. Отношения руководителя с коллективом особенно сильно зависят от того, какого руководителя он заменяет — более сильного или более слабого и откуда он пришел — «свой» или со стороны. Возможны четыре основные ситуации.

«Свой» (выросший в этой же организации) руководитель сменяет на посту сильного руководителя.

«Свой» руководитель сменяет на посту слабого руководителя.

Руководитель со стороны сменяет сильного руководителя.

Руководитель со стороны сменяет слабого руководителя.

Рассмотрим их подробнее.

Ситуация 1. Наиболее трудная для нового руководителя, выросшего в этой же организации. Главная сложность заключается в том, что над ним всегда будут довлеть личность предшественника и успех организации, достигнутый под его началом. Если вы будете как бы «двойником» предшественника, копировать его стиль и методы, вы все равно останетесь лишь его «тенью», а если предпочтете ничего не менять, то вряд ли возглавляемая вами организация достигнет бо́льших успехов. Хорошо еще, если не наступит ухудшение. Если вы энергично возьметесь за реформы, можете показаться авантюристом. Во всяком случае, ответственность будет чрезвычайно велика, может быть, даже непосильна. Любой сбой в работе организации в период вашего руководства будет

истолкован как результат порочности перемен.

Легких путей разрешения этих проблем не существует. История знает мало случаев, когда сподвижник, стоявший рядом с «великим» руководителем и продолживший его политику, добился еще бо́льших успехов. Наилучший способ действий нового руководителя, видимо, такой. Ни в коем случае не следует сразу начинать с критики предшественника, искать в его деятельности изъяны, даже если они и были.

«Нередко бывает так,— пишет один из опытнейших советских хозяйственников И. В. Парамонов,— что новый руководитель предприятия или треста на протяжении длительного времени критикует своего предшественника, сваливая на него и свои собственные неудачи. Это — от недальновидности. Такой руководитель не понимает, что постоянная критика предшественника оскорбляет оставшийся коллектив и одновременно является большим авансом в том, что он сам, новый руководитель, не будет делать ошибок. Коллектив этот аванс хорошо запомнит и, когда дела не будут ладиться, предъявит большой счет».[1] Поэтому надо выбрать направление деятельности (например, реконструкцию, обновление продукции) и начинать перестройку. Неплохо проводить ее под флагом продолжения политики предшественника, хотя по сути это будут совсем другие действия и политика.

Сложность ситуации в том, что, как правило, новый руководитель входит в одну из неформальных групп, существовавших еще при его предшественнике. Члены этой группы часто обсуждали, что они стали бы делать, став первыми руководителями («Если бы я был директором»), и теперь ждут от вас вполне определенных действий, выражающих общие представления этой группы. Если вы так и поступите, группа станет вашим верным союзником. Если же вы, вступив в должность, перемените свои взгляды, это будет воспринято как предательство, и понадобится немало сил, чтобы убедить своих бывших союзников в правильности изменения курса. Иногда это вообще невозможно.

В **ситуации 2,** когда слабый предшественник заменяется руководителем из этой же организации, ему будет легче в том случае, если он является членом или тем более неформальным лидером группы, боровшейся с прежним руководителем, его политикой и использовавшимися методами. При этом он должен прежде всего попытаться нейтрализовать сторонников прежнего руководства, при каждом удобном случае демонстрировать, к чему эта политика приводила и может привести. Если новый руководитель будет продолжать линию предшественника, он скорее всего настроит против себя

---

[1] **Парамонов И. В.** Учиться управлять: Мысли и опыт старого хозяйственника. 4-е изд. М.: Экономика. 1983. С. 82.

коллектив. При слабом руководителе организация находилась в застойном состоянии, если не деградировала. Коллектив может быть парализован прежними неудавшимися попытками что-либо изменить к лучшему. Но при этом большие надежды будут возлагаться на нового руководителя, особенно у наиболее активных и способных к перестройке членов коллектива. Поэтому даже чисто внешние признаки приверженности прежнему стилю руководства будут расценены коллективом как предвестники сохранения статус-кво. В этой ситуации новому руководителю важнее всего разбудить коллектив. Для этого стоило бы в первые же дни продемонстрировать, что вы намерены действовать по-другому. При этом важна будет не глубина воздействия этих актов, а их быстрота, которая будет интерпретирована как решительность и демонстративность отличий от поведения прежнего руководителя в аналогичной ситуации.

В **ситуации 3**, когда новый руководитель со стороны сменил на посту сильного предшественника, он имеет больше шансов на успех, чем новый руководитель, выросший в той же организации. Предпочтительнее всего сразу обозначить, что вы обратите особое внимание на те участки дела, которые раньше были в загоне. Если, например, прежде ратовали за всемерный рост производства, то вам, может быть, следует акцентировать свою деятельность на качестве продукции при условии стабильности производства или малого роста.

Работая по одному из контрактов на управленческое консультирование, заключенному между хозрасчетным консультационным центром МИНХ имени Г. В. Плеханова и одним из московских отраслевых СКБ, мне пришлось столкнуться с такой ситуацией. Новый директор пришел на смену проработавшему много лет предшественнику, пользовавшемуся уважением и даже любовью большинства коллектива. Одной из причин смены руководства стала очевидная его несостоятельность в перестройке работы в связи с новыми задачами, поставленными перед отраслью. Новый директор вскоре после своего прихода поставил новые радикальные задачи, о возможности решения которых раньше даже не помышляли. Во-первых, переход от относительно несложных видов конструируемых изделий и технологий к проектированию и изготовлению качественно новой продукции на базе микропроцессорной техники. Во-вторых, выход на внешний рынок. И, наконец, в-третьих, создание на базе СКБ и его опытного производства научно-производственного объединения с включением в его состав ряда других предприятий (кстати, именно ради этого он и пригласил нас — консультантов со стороны).

Новая стратегия и действия руководителя не сразу нашли поддержку у большинства коллектива. Поэтому поначалу ему пришлось нелегко еще и потому, что противодействующая ему группировка оставшихся от прежнего директора руководителей и специалистов использовала в своей борьбе традиционно известные приемы: от демагогических при-

зывов на собраниях и совещаниях до «сигналов» в ОБХСС, прокуратуру, партийные и вышестоящие инстанции. Дополнительные сложности накладывались необходимостью борьбы с консервативно настроенной частью отраслевого руководства.

Встречаясь несколько раз с этим директором уже после завершения консультирования и обсуждая его проблемы, я пришел к твердому убеждению, что авторитет этого директора явно вырос и в его собственной организации, и наверху. Надо отметить, что весьма активно помогали ему партбюро СКБ и райком партии.

Представляет интерес характер оценки нового директора сотрудниками СКБ. Часто они звучали примерно так: «Да, конечно, М. был уважаемый директор, но этот-то, посмотри, как круто берет!» То есть свой авторитет он зарабатывал не в сравнении с предшественником, а как раз сильно отличаясь от него, делая само сравнение бессмысленным. Таким образом, новая стратегия, новый стиль принесли ему в данном случае успех.

Как показывает практика, такие действия нового руководителя часто приносят успех по двум причинам — психологической и организационной.

Психологическая предпосылка успеха именно такой стратегии заключается в том, что на первом этапе вам не избежать невыигрышных сравнений в пользу предшественника, добившегося успехов в деятельности этой организации, если только ваш курс не будет настолько новым, что сравнения просто потеряют всякий смысл. А на основе нового стиля вы сможете найти опору в организации, сформировав коллектив сторонников и единомышленников. Поэтому трудно согласиться с рекомендациями о необходимости стремления к преемственности в стиле работы. Если новый руководитель хочет стать самостоятельным руководителем, а не бледной тенью своего предшественника, для которого самое главное — не допустить каких-либо коллизий, могущих осложнить его жизнь, он должен завоевать авторитет в организации.

Сложность прихода в организацию после сильного предшественника заключается в том, что после него часто остается управленческая «команда»— группа руководителей различного уровня и специалистов, которые служили ему поддержкой и были проводниками его политики. И далеко не всегда они встречают новичка с распростертыми объятиями, нередко противодействуют ему.

Часто руководители, переходя в новую организацию, приводят с собой свою «команду» или пытаются сделать это через некоторое время. В таких действиях есть резон: ведь в любой новой организации руководителя ждут серьезные задачи и часто трудности; ему необходимы люди, на которых он мог бы полностью опереться.

Задачи, поставленные пришедшим руководителем перед системой управления, часто требуют и новых людей. Как же быть? Заменить сразу большое количест-

во специалистов и руководителей не всегда возможно. Если же заменить часть руководства за счет работников этой же организации, то руководителю надо быть особенно внимательным: трудно выбрать именно тех, кто будет искренне поддерживать его политику. Весьма велик риск ошибиться, так как многие могут сразу начать «подыгрывать», чтобы сохранить или повысить свой статус. Чтобы разобраться в этом, потребуется время, а его-то как раз часто и не хватает.

Конечно, идеальным случаем было бы пригласить знакомых ранее специалистов, в которых ты уверен. Но они, как правило, плохо знакомы со специфическими проблемами новой организации. А решение надо принимать скоро. Весьма полезным нам представляется опыт одного из наиболее громких американских администраторов первой половины 70-х гг.— Дж. Де Лорина. Назначенный на одном из этапов своей стремительной карьеры генеральным управляющим отделения «Шевроле» фирмы «Дженерал Моторс», он столкнулся с точно такой же проблемой.

«Что касается крупных проблем (работы отделения.— **А. К.**), то я довел до всеобщего сведения, что никто не должен являться ко мне для их обсуждения, досконально не изучив их предварительно и не подготовив конкретные предложения о способе их решения. «Будем обсуждать не сами проблемы, а меры по их разрешению»... В результате я получил возможность распознавать настоящих администраторов и талантливых людей по их способности анализировать проблемы и находить их решение»[2].

Другой способ, позволивший ему найти талантливых менеджеров,— создание специального коллективного органа в отделении — комитета планирования — и анализ работы в нем специалистов и самого .председателя комитета. «В период моего руководства отделением „Шевроле" комитет планирования возглавляло несколько администраторов, что послужило отличным способом обогащения опыта наших управляющих»[3].

Наконец, **ситуация 4** предоставляет наилучшие возможности для новичка эффективно установить свою власть и авторитет.

Одна из важнейших проблем в каждой из ситуаций у любого руководителя-новичка в организации: что делать со сложившейся структурой субвласти в организации? Под субвластью мы понимаем часть формальной и неформальной структуры управления, на которую распространяются прерогативы власти, принадлежащей в принципе первому руководителю. Проблема субвласти в организации заключается в том, что после ухода руководителя, ее создавшего, она не только не распадается, но часто и усиливается, принимая на себя дополнительные полномочия, особенно в период, когда прежний руководитель уже ушел, а новый, постоянный, еще не появился. Поэтому

[2] Райт Дж. П. «Дженерал Моторс» в истинном свете. М.: Прогресс. 1985. С. 193.
[3] Там же. С. 223—224.

перед руководителем-новичком встает вопрос, что ему делать с прежней субвластью: сохранить в неизменности, усилить, реорганизовать?

К сожалению, исследования социально-психологической проблемы власти в организациях, ее структуры, источников в советской литературе незначительны. Чаще всего об этом не говорят, стыдливо делая вид, что такой проблемы реально не существует, либо упоминают вскользь, продолжая рассуждать в рамках идеализированных формальных представлений и моделей.

На основании исследований, проведенных среди руководителей — слушателей факультета повышения квалификации в МИНХ имени Г. В. Плеханова, посвященных вживаемости руководителя в новую организацию, мы определили три основных типа структур субвласти. Они получили условные названия: «команда», «мафия» и «нестабильная структура».

Первые два типа групп хорошо структурированы, характеризуются сплоченностью членов. От групп третьего типа они отличаются монолитностью и стабильностью. Однако между «командой» и «мафией» есть одно существенное различие — характер групповых целей. В первом случае они общественно значимые, позитивные, в другом — явно негативные, эгоистичные и не совпадающие с целями организации и ее руководителя (если только он сам не входит в эту группу).

Нестабильная группа отличается размытой структурой, отсутствием сплоченности ее членов, однородности целей.

Видимо, самым простым случаем (относительно, конечно) для нового руководителя является нестабильная группа, а самым трудным —«мафия». Настолько трудным, что все силы надо положить на оздоровление общественных отношений в организации (влияние партийной, профсоюзной организации, формирование общественного мнения).

Другой важнейший вопрос — бросаться ли сразу с места в карьер. Сразу после прихода в организацию у руководителя появляется уникальная возможность, которая никогда больше не повторится. Речь идет о периоде, когда ему гарантировано почти полное отсутствие критики и когда любые изменения воспринимаются как естественные, неизбежные и поэтому вызывают очень слабое сопротивление. Этот период временной гармонии становится своего рода «медовым месяцем» для руководителя и его новой организации [4]. Он может длиться до нескольких месяцев, но всегда кончается. Следовательно, руководителю надо сразу твердо решить для себя (совсем необязательно объявлять об этом), будет ли он проводить в этот период организационную пе-

---

[4] Интересно, что такое название утвердилось, например, в США с легкой руки Т. Джефферсона для обозначения первых месяцев пребывания у власти новой администрации в Белом доме.

рестройку или ограничится ремонтом кабинета и заменой мебели в нем. В любом случае решение надо принимать незамедлительно.

Наиболее распространенный подход среди новых руководителей к этому начальному периоду своего пребывания в организации — выжидание, наблюдение и оценка. Начало действий, в том числе кадровых перемещений, как правило, откладывается «на потом». Это обосновывается обычно тем, что в результате принятые решения будут более точными и обоснованными. Но тут важно не «перестояться»: решения, принятые после окончания «медового месяца», встретят значительно большее сопротивление.

Стратегия выжидания больше подходит для ситуаций 1 и 4. В ситуации 1, если руководитель был выпестован сильным предшественником, любые серьезные изменения курса могут поставить под сомнение моральный облик новичка. Даже если он самостоятельно доказал свою способность занять этот пост, то все равно его исходного авторитета не хватит для обоснования и проведения серьезных изменений. Любая неудача в начале карьеры поколеблет хорошее представление о новом руководителе у коллектива. Поэтому лучше, если новичок будет ждать организационных изменений или готовить их, разъяснять работникам необходимость перемен, изменения курса, подбирая одновременно себе сподвижников и помощников.

В ситуации 4 новый руководитель располагает солидным запасом времени и авторитета, основанного на том, что от него многого ждут. Даже не начав еще действовать, он уже обладает зачатками авторитета, потому что он «со стороны» и потому что вряд ли будет еще хуже, чем уже было. Вследствие высокого уровня ожиданий велик и кредит доверия к новичку. Поэтому нет особой нужды спешить и в то же время есть острая потребность в детальной информации о состоянии дел в организации.

Стратегия активных действий больше подходит для ситуаций 2 и 3. Правда, причины здесь различные. Руководитель со стороны, сменивший сильного предшественника, должен сразу же подтвердить свой авторитет, иначе другая благоприятная возможность может вообще не появиться, либо появится слишком поздно. Как уже отмечалось, в этом случае руководитель весьма вероятно встретит в организации сильную структуру субвласти, возможно, еще усилившуюся после ухода прежнего руководителя. Поэтому новичок должен действовать решительно и смело. Кроме того, чем дальше откладывать это неизбежное столкновение, тем сильнее сплотится «старая гвардия», находящаяся поначалу в растерянности и слегка дезорганизованная в связи с потерей лидера. Однако на этом пути ново-

го руководителя могут ожидать серьезные трудности. Первая — это игнорирование коллектива с труднопредсказуемыми последствиями.

Давно знаю директора В. Л.: активный, инициативный. Много лет руководил крупным производственным объединением, головное предприятие которого было расположено в области, в райцентре. Там это было крупнейшее предприятие, и В. Л. был поэтому одним из самых влиятельных людей городка. Конечно, за многие годы это деформировало в определенной степени его личность, степень самооценки. Предприятие работало успешно во многом благодаря В. Л. как директору.

Но вот его пригласили в областной центр возглавить крупное объединение, работавшее нестабильно, с периодическими провалами. На предприятии он встретил сильную структуру субвласти, что было связано в основном с двумя причинами. Во-первых, с очевидной неспособностью директора-предшественника радикально решить проблемы своего ПО и вытекающим отсюда его низким авторитетом. Во-вторых, с вынужденной паузой между уходом прежнего и приходом нового директора, в ходе которой обязанности директора исполнял главный инженер, надеявшийся, что его директором и оставят. Возникновение коллизий в связи с приходом В. Л. на должность директора стало неизбежным.

К сожалению, он с этой ситуацией не справился. Мне довелось обсуждать ее и с ним, и с бывшим своим однокашником, работавшим в аппарате управления в экономических службах. Конечно, оценки сверху и снизу сильно отличались, но вот что удалось выявить. Первая причина неудачи — переоценка самого себя, что было результатом работы на прежнем месте, прежнего высокого социального статуса в райцентре, тем, что там почти не было людей, независимых от В. Л. и способных серьезно ему возражать. Вторая причина — сохранение структуры субвласти практически неизменной, перестановок почти не было. Это усилило группировку и ее противодействие. Третья причина — В. Л. забыл, что «один в поле не воин». Не имел опоры в коллективе и не сумел ее приобрести за время работы. В результате противостояние коллектива обострилось до предела, на партийной конференции В. Л. не был избран в состав партийного комитета ПО и вскоре был освобожден от занимаемой должности. Директором стал бывший главный инженер, но выяснилось, что и этот руководитель не сумел вытянуть объединение из проблем. Кстати, В. Л. после нескольких лет работы на рядовых должностях был снова приглашен директором на один из заводов. За прошедшие после этого годы он сумел все-таки доказать, что директором он остался неплохим. Но даже с такими руководителями судьба может сыграть злую шутку, если они неправильно выбирают свою стратегию в новой ситуации.

Другая, кроме игнорирования коллектива, трудность, которая может случиться с новым руководителем,— это возможные ошибки по принципу «лес рубят — щепки летят». Поэтому, чтобы в максимально возможной степени избежать трудностей, следует:

1) постараться убедить партийную и профсоюзную организации

в необходимости кадровых перестановок;

2) перестановки должны быть выборочными и ограниченными;

3) эти действия должны сопровождаться изменением стиля руководства, а также стратегических установок организации;

4) следует избегать трудных ситуаций, требующих долгого разбирательства и неоднозначных по своим последствиям.

Новый руководитель в ситуации 2 может проводить аналогичные действия в свой «медовый месяц», если только его позиция не шаткая, а авторитет достаточно высок.

Конечно, готовые рецепты дать трудно, но мы хотели бы, проанализировав некоторые частные ситуации, обратить внимание новых руководителей на всю сложность и неоднозначность разрешения проблем их поведения в новых организациях, требующих, несомненно, творческого, вдумчивого подхода.

УМЕЕМ ЛИ МЫ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ НАШИМ ВНИМАНИЕМ?

О. Ю. АРХАНГЕЛЬСКАЯ, М. М. ИВАНОВ,
Москва

Сосредоточенность — вечная тайна всякого совершенства.

Стефан ЦВЕЙГ. Мендель-букинист.

Замечали ли вы за собой: начинаешь слушать лекцию, читать трудную книгу — и вдруг ловишь себя на том, что думаешь совсем о другом? Между тем без целенаправленного устойчивого внимания невозможна никакая серьезная работа. Но вряд ли найдется человек, который скажет: я всегда в состоянии управлять своим вниманием. Можно ли научиться быть внимательным?

ЧТО ТАКОЕ ВНИМАНИЕ?

Принято различать три вида внимания: непроизвольное, произвольное и послепроизвольное. Непроизвольное направляется на новые раздражители, отличающиеся от окружающих нас в данный момент предметов и явлений (резкий звук, вспышка света, курсив в тексте). Оно не требует специальных волевых усилий.

Произвольное внимание — результат сознательно поставленной задачи, намерения; оно требует волевых усилий. Именно его имел в виду К. Маркс, когда писал, что во внимании выражается целенаправленная воля. Произвольное внимание принимает форму устойчивого волевого

контроля над выполняемой работой.

Послепроизвольное внимание также носит целенаправленный характер, но не требует при этом специальных волевых усилий. Оно возникает тогда, когда важным становится не только результат (как при произвольном), но и сам процесс работы. Имея в виду достаточно конкретные цели, человек увлекается, «втягивается» в работу, и ее выполнение не сопровождается постоянным самопринуждением. Это — самый продуктивный вид внимания.

Мы будем говорить о том, как повысить эффективность работы в условиях произвольного внимания, и о способах перехода к послепроизвольному вниманию.

УМЕЕМ ЛИ МЫ НЕ ОТВЛЕКАТЬСЯ!

Как уже говорилось, наиболее глубокая концентрация, сосредоточенность возможна лишь при послепроизвольном внимании. Чтобы перейти к нему от произвольного, необходимо активизировать саму работу. Это можно сделать, используя один из основных законов памяти — закон осмысления [1]. Выделяйте смысловые опорные пункты при восприятии сложного материала, тренируйте способности «предугадывания» дальнейшего содержания, задавайте себе «неожиданные» вопросы во время чтения, слушания и т. д.

Тем не менее, работая, мы все-таки нередко отвлекаемся. Можно ли от этого избавиться? Здесь необходимо знать некоторые правила сосредоточенной работы.

Во-первых, отвлекаться не всегда вредно. Глубокая концентрация внимания сопровождается возбуждением определенных участков коры головного мозга. Однако долго поддерживать это возбуждение невозможно: наступает утомление. И тогда отвлечения оправданы: они носят характер кратковременного отдыха, усиливающего дальнейшую сосредоточенность. 5—10 минут в течение каждого часа умственной работы достаточны для такого отдыха. Встаньте, сделайте несколько физических упражнений, небольшой самомассаж, гимнастику для глаз и т. д.

Однако наибольшие неудобства мы испытываем, когда непреднамеренно отвлекаемся в процессе самой работы: вдруг возникают не связанные с ней посторонние мысли, желание разглядывать посторонние предметы, повышенный «суетливый» тонус. Поэтому создавайте соответствующую характеру работы обстановку. Встречаются, конечно, люди, которые могут сосредоточенно работать в любых условиях. Однако для большинства важны внешние факторы: относительная тишина, по-

---

[1] См.: Иванов М. М. Умеем ли мы пользоваться нашей памятью? // ЭКО. 1988. № 6. С. 190.

рядок на столе, хорошее освещение, удобная поза и т. д. Важна также чисто психическая готовность работать именно в таких условиях — поэтому так легко сразу сосредоточиться, например, в библиотеке.

Полезен и заблаговременный настрой на работу. Люди с ярким, образным мышлением могут прибегнуть к такому приему. Представьте, что в вашей голове находится огромный шкаф с множеством ящиков. Каждому виду работы в этом шкафу соответствует определенный ящик. Перед началом работы, требующей глубокой сосредоточенности, отчетливо вообразите, как вы выдвигаете соответствующий ящик и проверяете, что все остальные плотно задвинуты.

Необходимо учитывать, что сосредоточенность усиливается действием небольших побочных раздражителей. Не стремитесь работать в полной тишине: небольшой звуковой фон (тихая музыка, шум за окном) все-таки необходим. В одной из библиотек Лондона были созданы полностью звукоизолированные места для читателей. Однако очень скоро выяснилось, что в полнейшей тишине сосредоточенная работа невозможна.

Ориентируйтесь на наиболее благоприятные для умственной работы периоды в течение дня. Согласно многочисленным экспериментам, пики нашей активности приходятся на 5, 11, 16, 20 и 24 часа (по зимнему времени)[2]. Планируйте умственную работу на это время, отдавая предпочтение утренним часам (чтобы не наслаивалось утомление прошедшего дня).

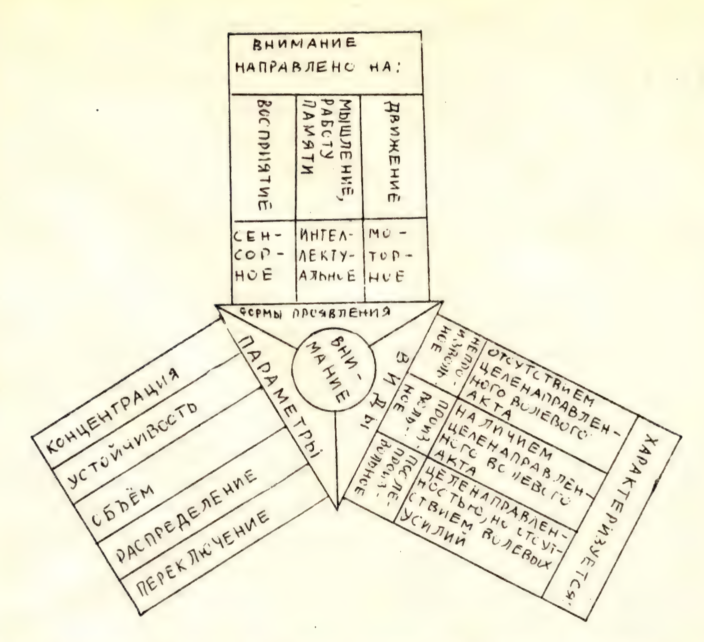
Однако все эти условия недостаточны. При умственной работе важна не только степень концентрации внимания, но и возможность ее длительного поддержания.

УМЕЕМ ЛИ МЫ ДОЛГО НЕ ОТВЛЕКАТЬСЯ!

Способность к длительной концентрации внимания необходимо тренировать. Целый ряд специальных упражнений предложен йогой, современными системами аутотренинга. Они помогают сосредоточиться на каком-либо объекте — части тела, книжной странице, облаке, царапине на оконном стекле и т. д. Главная задача при этом — обеспечить полное отсутствие всех мыслей, не относящихся к рассматриваемому предмету[3]. Попробуйте смотреть на кончик своего пальца с полной концентрацией на нем в течение 3—4 минут. Это далеко не так просто, как кажется: не пройдет и полминуты, как вы обнару-

[2] См.: Глыбин Л. Я. Несколько мыслей о режиме сна и питания // ЭКО. 1987, № 6. С. 211.

[3] Подробное описание одного из таких упражнений — «созерцание зеленой точки» — приведено в книге: Андреев О. А., Хромов Л. Н. Техника быстрого чтения. Минск: изд-во Университетское. 1987, С. 50—53.



жите, что думаете совсем о другом. Возьмите за правило выполнять подобные упражнения ежедневно. Для облегчения задачи стремитесь «воздействовать» на рассматриваемый предмет: сосредоточившись, например, на движущейся секундной стрелке часов, старайтесь заставить ее остановиться; смотря на спичечную головку, пытайтесь «зажечь» ее взглядом и т. д.

Выполняя подобные упражнения, вы заметите, насколько трудно сконцентрироваться на неподвижных, несложных предметах. Это происходит потому, что важнейшим условием длительного устойчивого сосредоточения является изменчивость, подвижность, сложность объекта внимания, требующая активного восприятия. Любое однообразие утомляет. Главное условие длительной устойчивости внимания — активность выполняемой работы.

Приведем еще два упражнения для тренировки устойчивого активного внимания. Тренируйтесь в зрительном представлении того, как пишутся те или иные слова. Попробуйте вслед за диктором радио с закрытыми глазами представлять, как выглядел бы произносимый текст, будучи напечатанным. Старайтесь успевать за речью. Попробуйте некоторые слова «прочитывать» таким образом наоборот, с последней буквы до первой. Другое упражнение. Сделайте в небольшом листке бумаги прорезь высотой в

2 мм и длиной в 3 см. Возьмите орфографический словарь и, передвигая рамку сверху вниз по столбцам слов, старайтесь фиксировать («узнавать», а не прочитывать) каждое слово, появляющееся в прорези. Эти упражнения, кстати, увеличат и вашу скорость чтения.

КАКОВ ОБЪЕМ НАШЕГО ВНИМАНИЯ?

Следующий параметр внимания — его объем. Давно замечено, что сразу человеку под силу воспринять 5—7, максимум 9 предметов. Это так называемое «правило Миллера 7 ± 2», сформулированное американским психологом Миллером в 1945 году. Он показал, что объем внимания человека зависит не от количества информации, а от ее блоков, или кусков, число которых постоянно и равно 7 ± 2. По этому правилу одинаково запоминаются при одновременном восприятии и 7 букв, и 7 цифр, и 7 слов, и 7 идей. Поэтому самый продуктивный, емкий — код идей, мыслей, образов.

Между тем объем внимания можно тренировать. Бросьте взгляд на какой-либо предмет (дом, лицо, интерьер), а затем попытайтесь воспроизвести его в воображении с максимумом деталей. Сравните свои представления с реальным предметом. Везде, где возможно, тренируйтесь в таком мгновенном схватывании информации и воспроизведении ее по памяти (витрины, плакаты, группы людей). Скоро вы обнаружите, что научились не только фиксировать внимание на большем количестве подробностей, но и рационально группировать предметы по различным признакам.

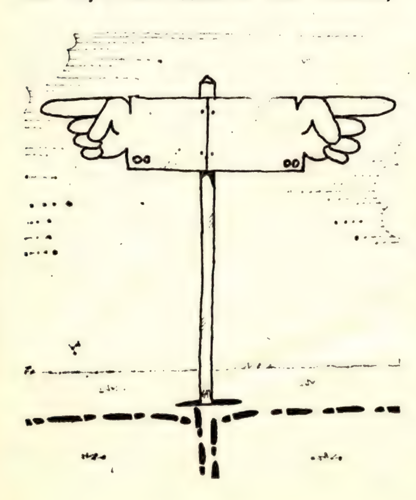
МОЖНО ЛИ ДЕЛАТЬ НЕСКОЛЬКО ДЕЛ ОДНОВРЕМЕННО?

Когда говорят об объеме, обычно подразумевают работу внимания, направленного на зрительное восприятие. Однако если внимание проявляется одновременно в различных формах, направлено на различные объекты, то говорят о распределении внимания. Нас не удивляет, как наши бабушки могут одновременно смотреть телевизор и вязать или многие профессиональные машинистки — печатать и разговаривать. Однако такое возможно, когда хотя бы один из видов деятельности представляет собой хорошо знакомую, привычную работу, а другая не требует полной сосредоточенности. Такие же виды умственной деятельности, как чтение, устный счет, запоминание, требуют 100-процентной концентрации внимания. Известно, что сильно задумавшийся человек нередко имеет неосмысленное выражение лица, поскольку не остается «резервов» внимания для того, чтобы придать ему соответствующее

выражение задумчивости. Поэтому вряд ли можно верить рассказам об одновременном чтении и письме или слушании и переводе с иностранного языка.

Загрузка внимания при других видах работы меньше. При мытье полов, например,— 9 %, при забивании гвоздей — 40 %, при вождении автомобиля — 60 %, печатании на машинке — 73 %, подсчете денег — 80 %. Соответственно, в это время возможно выполнение и другой работы.

Параметр распределения внимания тем не менее можно тренировать. Попробуйте одновременно писать разными руками разные слова, например, левой — свое имя, правой — фамилию. Рисуйте на бумаге или описывайте в воздухе одной рукой круг, другой — треугольник. Или описывайте одной рукой круг по часовой стрелке, другой — против. Когда вы научитесь делать это плавно, без рывков, усложните упражнения — включите ногу, описывая ей, например, квадрат.



Подобные упражнения не являются пустой забавой. Многие из них входят в целые комплексы упражнений так называемой несимметрической гимнастики, культивируемой сегодня во многих странах мира[4]. Упражнения для тренировки параметра распределения внимания увеличивают нашу способность приспосабливаться к смене ритма деятельности. Кроме того, они могут использоваться для облегчения перехода от сна к бодрствованию, снятия эмоциональных перегрузок.

МОЖЕМ ЛИ МЫ БЫСТРО ПЕРЕХОДИТЬ ОТ ОДНОЙ РАБОТЫ К ДРУГОЙ?

Тренируя распределение внимания вы, должно быть, заметили, что внимание «скачет» с одного объекта на другой. Здесь вы наблюдали другой параметр внимания — переключение. Оно тесно связано с особенностями предстоящей и предыдущей деятельности. Чем глубже концентрация внимания на предыдущей работе, чем более сложной и интересной она была, тем труднее переключить внимание на новый вид деятельности. Разные люди по-разному проходят этот момент — это обусловлено особенностями

[4] См. подробнее: Физкультура и спорт. 1984. № 10. С. 18—19.

нервных процессов человека. Однако и этот параметр можно тренировать.

Попробуйте в течение нескольких дней каждое утро быстро рисовать ряд из таких, например, значков: Σ Ʒ Σ Ʒ Σ Ʒ т. д. Средний показатель (количество значков, нарисованных до первой ошибки) за несколько дней будет вашей нормой. Пусть это будет 12. Попробуйте сделать то же самое вечером или после интенсивной умственной работы — ваш показатель будет не более 6—7. Таким образом, готовясь к интенсивной, серьезной работе, можно загодя с помощью параметра переключения узнать, готово ли ваше внимание к этой работе.

Мы рассмотрели пять основных параметров нашего внимания. Следите за тем, как они работают: наше внимание требует к себе серьезного отношения. Уделите ему 5—10 минут в день, и результаты не замедлят сказаться.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОТКЛИК

Минэнерго СССР ознакомилось со статьей В. Мищенко «Регион в условиях перестройки», опубликованной в журнале «ЭКО» № 10, 1988 г., и согласно с актуальностью поставленных в ней вопросов.

Одновременно необходимо отметить, что на ряде ТЭС Минэнерго СССР тепловые мощности отборов турбин используются недостаточно из-за завышенных проектных заявок министерства и ведомств — потребителей тепла, отставания строительства промышленных потребителей, недостаточного развития магистральных и распределительных тепловых сетей. Другая причина — отсутствие экономической заинтересованности потребителей тепла, что приводит к расточительному расходованию тепловой энергии как в жилищно-коммунальном секторе, так и на промышленных предприятиях, усугубляя еще более разрыв между имеющимися мощностями и потребностью промышленности в тепловой энергии. Этому же способствует недостаточный выпуск Минприбором СССР приборов контроля и учета и средств автоматического регулирования отпуска тепла.

В целях единой политики предприятиями и организациями Минэнерго СССР в области совершенствования, развития и эксплуатации крупных систем централизованного теплоснабжения в октябре 1988 г. в Министерстве образовано технологическое управление теплофикации, которое уже начало решать с другими отраслями и подразделениями Минэнерго СССР вопросы, связанные с повышением эффективности централизованного теплоснабжения в стране.

Н. П. БУРЛАКОВ,
начальник технологического управления теплофикации,
Москва



О СТРОИТЕЛЬСТВЕ — В СТИЛЕ РЕТРО

Е. Б. КИБАЛОВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики
и организации промышленного
производства СО АН СССР,
Новосибирск

Состояние дел в капитальном строительстве привлекает всеобщее внимание. Именно этот сектор экономики находится на острие новой инвестиционной и структурной политики, и от его эффективной работы решающим образом зависит успех программы оздоровления народного хозяйства, темпы перехода общественной системы в новое качественное состояние. В то же время известны весьма негативные оценки, данные работе строителей в последнее время на высоком уровне. Так, Председатель Совета Министров СССР Н. И. Рыжков на майской (1988 г.) встрече с партийно-хозяйственным активом Тюменской области констатировал, что ни одна экономика не выдержала бы столь разорительных методов ведения строительства, какие практикуются у нас, а директор Ивановского станкостроительного объединения В. П. Кабаидзе с трибуны XIX партийной конференции назвал сложившиеся методы организации строительства «гнусными» и призвал разобраться в «вакханалии», царящей в капитальном строительстве.

Понятно, что в атмосфере всеобщего недовольства низкой эффективностью и качеством строительства, плохим его планированием и организацией, в ситуации крепнущего нежелания налогоплательщиков финансировать разнообразные отраслевые «долгострои», нередко затеваемые без достаточных и всесторонних обоснований, появление книги И. К. Комарова вызывает большой интерес *. Во всяком случае, автору рецензии купить книгу в свободной продаже не удалось, и он вынужден пользоваться библиотечным экземпляром.

На какие же вопросы ищет ответы читатель, раскрывая монографию, посвященную весьма актуальной теме? Анализ современной строительной периодики, в том числе научной, позволяет сформулировать перечень «жгучих» вопросов, разбив их условно на две группы, примерно соответствующие структуре книги.

Вопросы со стороны заказчика-застройщика:

● В чем причина систематических сбоев в финансировании и материально-техническом снабжении даже самых приоритетных строек?

● Почему несмотря на амбициозные инвестиционные намерения, растущие год от года, мощности строительных организаций хронически недостаточны и не наращиваются должным темпом?

● Отчего технико-экономический уровень отечественных проектов ниже мировых стандартов, а сроки их разработки продолжительней?

Вопросы со стороны подрядчика-строителя:

● Каков механизм волевого «вбивания» в план объектов, не обеспеченных проектно-сметной документацией, и кто, какие конкретно ячейки институциональной структуры экономики заинтересованы в непомерном расширении фронта строительных работ?

● Существуют ли модели хозяйственного механизма строительства, альтернативные действующей, попытки реанимации которой на основе дискредитировавших себя принципов давно стали бессмысленными?

Ответ на вопрос о причинах сбоев в финансировании и материально-техническом снабжении, содержащийся в книге, стандартен: они вызваны несбалансированностью инвестиционного процесса по стране в целом, а первопричина — распыление капитальных вложений по большому числу строек, сопровождавшееся ростом суммарной стоимости объектов, включенных в план. Далее поясняется, что распыление средств по многим объектам и несоблюдение норм продолжительности строительства закладываются уже на стадии утверждения титульных списков строек и в процессе формирования годовых планов. Этому же способствует несвоевременное обеспе-

* Комаров И. К. Новая инвестиционная политика и строительство. М.: Мысль. 1988.

чение проектно-сметной документацией и изменение ее в процессе строительства, недисциплинированность поставщиков оборудования и плохая организация строительства подрядчиками. К тому же толкает экстенсивный тип развития экономики в целом, когда инвестиционных ресурсов не хватает на все стройки, признаваемые одна важней другой.

Все это, по нашему мнению, не первопричины, а следствия принципиально неверной парадигмы управления многомиллиардной инвестиционной программой методами, неадекватными ни ее сложности, ни степени ее глобального влияния на эффективность общественного производства. Эта парадигма, нетворчески заимствованная нашей плановой практикой из времен и ситуаций экстремальных (восстановительные периоды, индустриализация, военная экономика), основана на тотальном адресном планировании и давно показала свою несостоятельность в периоды стационарного развития, но продолжала долгое время господствовать ввиду ее генетической связи с командно-бюрократической системой.

Известны и опорные точки парадигмы: бесплатность капитальных вложений, распределяемых центром; безбрежный монополизм ведомств; подавление самостоятельности первичных звеньев экономики — предприятий; «карточная» система материально-технического снабжения. Сейчас, после принятия законов о предприятии и о кооперативной деятельности, в связи с явной тенденцией сокращения сферы централизованного планирования и усиления товарно-денежных отношений хотелось бы знать мнение автора рецензируемой книги о способах децентрализации управления капитальным строительством.

Однако конкретных соображений на этот счет не высказывается, а слово «рынок» используется только в контексте перехода к оптовой торговле ресурсами без заявок и фондов. Зато выражения типа «усилить жесткость подхода», «запретить», «установить порядок», «ввести показатель», заимствованные из лексикона «мобилизационной» экономики, в тексте встречаются нередко. А вера автора в очередной показатель-спаситель—вместо ТСП (товарная строительная продукция) предлагается ввести ГСП (готовая строительная продукция),— особенно когда знаешь, каким образом в своих интересах ведомства дезавуировали любой показатель и извращали любое постановление, эта вера выглядит необъяснимым феноменом.

На вопрос относительно причин перманентной слабости строительной базы, отставания темпов ее развития в книге имеется ответ, но опять же не вскрывающий первопричин. Коротко говоря, он сводится к двум моментам. Во-первых, неудовлетворительна практика планирования капитальных вложений путем пря-

мого выделения на развитие отрасли средств, предусмотренных в сметах, и значительных разовых долевых передач от министерств-заказчиков. При низкой мобильности строительных мощностей это приводит к ситуации, когда после окончания крупной стройки другие объекты возводятся не там, где они нужны народному хозяйству, а там, где накоплены строительные мощности. Во-вторых, сложна и нечетка система распределения ресурсов, приводящая к несопряженности спроса и предложения и стимулирующая потребителя копить запас.

Все это верно, но это лишь следствия дефектной системы хозяйствования, глубинного анализа которой автор явно избегает. Хотя в книге имеется прекрасный материал для этого, касающийся, например, Минпромстройматериалов СССР. Действительно, за 20 с лишним лет ускоренного развития Западно-Сибирского нефтегазового комплекса МПСМ СССР не создало в Тюменской области серьезного промышленного потенциала, несмотря на наличие в регионе богатейших запасов диатомитового сырья, на основе которого можно получить гамму высокоэффективных строительных материалов. Оно не наладило даже простейших производств по выпуску в достаточном количестве кирпича, нерудных материалов и т. п. Хотелось бы узнать, каким образом этому ведомству удалось не разориться, хотя вполне очевидна его ответственность (как, впрочем, и других участников строительства) за невыполнение планов добычи нефти в Западной Сибири в первые два года текущей пятилетки на 2 млн. т и за потери народного хозяйства из-за безумно дорогой транспортировки железобетонных конструкций (5 млн т ежегодно) в Тюмень на расстояние до 4 тыс. км?

Четкий ответ на этот вопрос, кстати, разъяснил бы читателям, почему строительные мощности стройбазы наращиваются не там, где в них нуждаются инвесторы и строители, то есть потребители, а там, где это выгодно производителю. И самое главное — почему эта разрушительная для народного хозяйства деятельность сходит ведомствам с рук? Думается, что И. К. Комаров знает ответы на эти вопросы, но почему-то не хочет поделиться с читателями своими знаниями.

На вопрос относительно качества проектов в книге также нет обстоятельного ответа. Просто методом перечисления задач: «снизить стоимость строительства на единицу вводимой в действие мощности», «улучшить качество архитектурных градостроительных решений», «повысить ответственность проектных и строительных организаций за научно-технический уровень строительной продукции» и т. п. — фиксируется ряд нормативных требований.

У читателя, более или менее знакомого с положением дел в

строительной науке и проектировании, возникает по крайней мере два дополнительных вопроса: как и в какой степени можно «снизить», «повысить», «улучшить» соответствующие показатели проектирования, если известно, что наши вложения в строительную науку в 10 раз ниже, чем, к примеру, в США, а затраты на проектирование меньше в 2—6 раз при примерно равном объеме строительных работ? И каким образом предполагается ликвидировать наше катастрофичсское отставание от уровня индустриально развитых стран в сфере компьютеризации строительства и прежде всего в его интеллектуальном звене — науке и проектировании, а также в тесно смыкающемся с ними планировании? Заметим далее, что данные, приведенные на с. 184 и имеющие отношение к проблеме, не радуют: оказывается, что из 1,5 млн ученых в стране только 59 тыс. работают на строительство. При доле строительства в совокупном общественном продукте, равной примерно 10 % (в национальном доходе — 14—15 %), недостаточная численность занятых в сфере генерации «строительных знаний» выглядит кричащей диспропорцией. Однако этот факт никак не комментируется, хотя всему миру известно, что НТП в любых отраслях успешно развивается только в результате крупных инвестиций в сфере науки и проектирования. Вообще следует отметить, что разделы книги, посвященные научно-техническому прогрессу и совершенствованию проектно-сметного дела, написаны слабее, чем другие ее части.

Ответ на вопрос об инициаторах раздувания фронта работ освещен в книге, на наш взгляд, наиболее полно и исчерпывающе: вопреки достаточно твердым указаниям правительства, данным баланса мощностей, часто вне сложившейся системы перспективного планирования ведомства, Советы Министров союзных республик, местные партийные и советские органы при попустительстве Госплана СССР систематически дестабилизируют пятилетний план. Они добиваются дополнительного включения в него строек даже без разработки ТЭО и проектов, уменьшают объемы капитальных вложений по начатым стройкам уже на второй год после открытия финансирования, что ведет к затягиванию строительства, и т. п.

Образно говоря, «экономические птеродактили» (выражение Лена Карпинского)— ведомства и анклавы различных рангов — столь жадно и цинично расклевывают общественный пирог бесплатных капитальных вложений (терминология наша — Е. К.), что пятилетний план превращается в фикцию: годовые планы подрядных работ несопоставимы с ним ни по номенклатуре, ни по объемам работ, ни по составу подрядчиков и заказчиков. Единственное, что хочется добавить: никакие

твердые директивные указания не способны эффективно противостоять ведомственным и иным бюрократиям. Опыт Китая и Венгрии и вообще мировой опыт свидетельствует об эффективности косвенных экономических воздействий на участников инвестиционного процесса через рынок. Поэтому представляется более перспективным не издание еще более строгих указаний и постановлений для обуздания инвестиционных аппетитов ведомств, а целенаправленная модификация их поведения через социалистический рынок, которым следует научиться управлять.

И наконец, ответ на последний вопрос, касающийся альтернативной модели хозяйственного механизма в строительстве. Здесь, как кажется, читатель находит наиболее спорные ответы. Если же сказать абсолютно точно, то описания такой модели в монографии нет. Соответствующая глава написана в духе повествования о последних акциях нового Госстроя на ниве реформотворчества и не содержит признаков критического анализа. Вызывает возражение сам методический прием подачи материала: сначала описываются способы совершенствования организационных структур в строительстве, а затем идет параграф о расширении хозяйственной самостоятельности предприятий. А ведь известно, что организационные формы — категория надстроечная, они производны от модели хозрасчетных взаимодействий. Известно также, что организационные манипуляции почти никогда не вели к радикальному повышению эффективности, все дело заключается в особенностях хозяйственной среды, методах активизации человеческого фактора и целях (часто латентных), которые лица, принимающие решения, ставят перед организациями.

В этом смысле организационные структуры в строительстве даже после их «регионализации» в 1986 г. отстают от мирового уровня на два поколения: они попрежнему остаются преимущественно линейно-функциональными, в то время как организационная практика, пережив «шизофрению» (Р. Акофф) матричных структур, активно внедряет гибкие множественно-договорные («мозаичные») структуры. Понятно, что новые поколения структур произрастают отнюдь не на почве бюрократического централизма, на основе которого покуда еще управляется отечественное капитальное строительство.

Однако о моделях хозяйственного расчета в книге говорится скупо и не по существу. Бригадный и коллективный подряды рассматриваются, но главное — способы их взаимодействия — не обсуждаются. Ни первая, ни вторая модели хозрасчета даже не упомянуты, хотя сейчас уже у всех на слуху третья — модель арендатора. Ни о строительных кооперативах, ни о коммерческих банках, ни о первых акционер-

ных обществах в книге нет сведений.

Характерна такая деталь. Внимание автора привлекает информация о судебном преследовании в годы застоя известного новатора-строителя Н. И. Травкина за хозяйственные новации, идущие вразрез с инструкциями. Однако без внимания и скрупулезного исследования остается существо предложений новатора. А ведь он предлагает альтернативную модель хозяйственного механизма, ту самую, которая интересует читателей и о которой печется рецензент.

●

Резюмируя, хочется закончить на оптимистической ноте. И. К. Комаров — один из наиболее глубоких авторов, пишущих о капитальном строительстве. Его монографии всегда содержат полезную информацию и богатый цифровой материал. Не составляет исключения и рецензируемая книга. Поэтому поставленные вопросы и варианты ответов на них, принадлежащие рецензенту,— не более чем критический прием, цель которого — сориентировать читателя и оппонировать известному специалисту. Возможно, вместо полемики по существу замечаний он напишет новую книгу. Это был бы оптимальный вариант.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

ПЕРЕКРОЕМ КИСЛОРОД!

Написать вам (впервые) заставила публикация «Перестройка и аппарат» (ЭКО. 1988. № 3).

Чтение материалов вызвало двойственное чувство. С одной стороны, радует откровенность высказываний членов клуба директоров (ведь критикуется не период застоя, а ход нынешней реформы). С другой стороны, удручает беспросветность вырисовывающейся картины. Все самые прогрессивные партийные решения вязнут в бюрократическом сопротивлении по пути к предприятиям и превращаются в свою противоположность. Причины сопротивления понятны. Реформу аппарата пытаемся проводить его же силами. Ясно, что это невозможно, ведь цель реформы — уничтожение старого, административно-командного, аппарата.

Предлагаю создать механизм постепенного сокращения управленческого аппарата по инициативе снизу путем предоставления подчиненным ему звеньям права на самоопределение, то есть права на выход из подчинения. Такое право можно дать любой хозяйственной единице, способной функционировать на принципах полного хозрасчета: от производственного объединения до цеха, участка, бригады, лаборатории.

Сакраментальный вопрос: кому же будет подчиняться обособившееся звено? Непосредственно государству. Политически и юриди-

чески — советским законам (может, тогда они начнут выполняться?), экономически — финансовой политике, проводимой государственными банками.

Обособившаяся хозяйственная единица, вышедшая из-под контроля и опеки аппарата, начинает платить часть прибыли, помимо всяких выплат, в государственную (а не министерскую) казну по единому для всей страны или данной территории достаточно жесткому нормативу. Разумеется, чтобы гарантировать самостоятельность, необходимо оставить в ее собственности средства производства, возможно, с выплатой из будущих доходов. Кроме того, необходимым условием является материальное снабжение на основе свободной торговли, иначе возможны ответные «репрессивные» меры со стороны аппарата к строптивому предприятию.

И. И. ЗЕЛЬМАНОВ,
Пензенский научно-учебный центр СНПО «Алгоритм»

Читатели оценивают материалы «ЭКО»

НАШИ ЧИТАТЕЛИ УЖЕ ПРИВЫКЛИ К ТОМУ, ЧТО В ЖУРНАЛЕ ДЕЙСТВУЕТ СИСТЕМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ — АНКЕТНЫЙ ОПРОС ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЧАСТИ ЧИТАТЕЛЕЙ В ЛУЧШИХ И ХУДШИХ МАТЕРИАЛАХ ВЫШЕДШИХ НОМЕРОВ, ОБ ИХ ОФОРМЛЕНИИ. ЭТО ПОМОГАЕТ РЕДАКЦИИ ОЦЕНИВАТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ СВОЕЙ РАБОТЫ И ПЛАНИРОВАТЬ ЕЕ НА БУДУЩЕЕ. СООБЩАЕМ ИТОГИ АНКЕТНОГО ОПРОСА ПО 7—9 НОМЕРАМ ПРОШЛОГО ГОДА. ЛУЧШИМИ МАТЕРИАЛАМИ ЧИТАТЕЛИ НАЗВАЛИ:

Б. П. ОРЛОВ. Иллюзии и реальность экономической информации (№ 8)

Н. М. РИМАШЕВСКАЯ. Народное благосостояние: мифы и реальность (№ 7)

Алек НОУВ. Границы полного хозрасчета (№ 9)

Н. И. БУХАРИН. Заметки экономиста (№ 8)

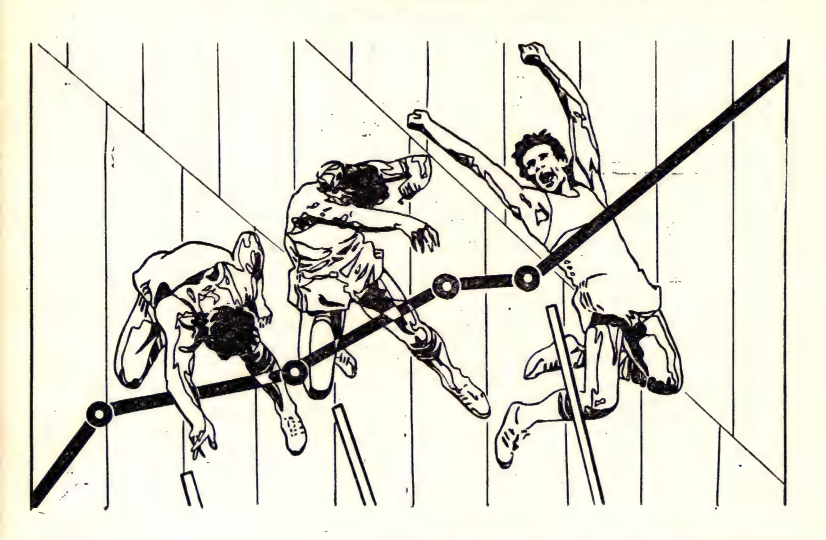
К. К. ВАЛЬТУХ, Б. Л. ЛАВРОВСКИЙ. 1987 год: некоторые итоги и выводы (№ 9)

Ю. Е. НЕСТЕРИХИН. Третьего не дано! (№ 7)

Подборка статей «Семейный кошелек: сходятся ли концы с концами?» (№ 9)

Среди обложек самой удачной признана обложка № 7 (директор, со всех ног бегущий подписываться на «ЭКО»)

Поздравляем авторов всех отмеченных материалов!



ВЕЛИЧАЙШЕЕ ЗАВОЕВАНИЕ



На вопросы из писем читателей «ЭКО» отвечает министр здравоохранения СССР академик Евгений Иванович ЧАЗОВ

«ЭКО»: — Многие читатели (медицинские работники и их пациенты) считают, что бесплатное медицинское обслуживание, которым мы всегда гордились, дискредитировало себя. В некоторых письмах повторяется один и тот же каламбур: «Кто лечится даром, тот даром лечится». Разделяете ли вы эту точку зрения?

— Прежде всего я принципиально не согласен с тем, что бесплатная медицина в нашей стране полностью себя дискредитировала. Конечно, она не соответствует всем требованиям, задачам, которые стоят перед обще-

ством и государством. Но бесплатная медицина — величайшее завоевание Октябрьской революции. Бесплатное лечение гарантировано конституцией. Поэтому я стал бы говорить не о дискредитации, а скорее о том, что нужно обеспечить качественно новый высококвалифицированный уровень медицины, чтобы не было справедливых нареканий трудящихся на низкое качество медицинского обслуживания.

Свою стратегию мы изложили в Основных направлениях. В отличие от всех предыдущих программных документов на этот раз мы имеем дело не с лозунгами и призывами, а с конкретными материальными вложениями в развитие здравоохранения. И вложения эти не маленькие.

«ЭКО»: — **Есть уверенность, что медицина наконец-то расстанется с пресловутым принципом остаточного финансирования?**

— Последние постановления партии и правительства говорят о том, что здравоохранение стоит на втором месте по значимости в ряду важнейших народнохозяйственных проблем. В выступлении на XIX партийной конференции я объяснял значение первоочередного решения проблемы здравоохранения. Но там же выступал и один молодой рабочий, которого, видимо, пока не слишком волнует здоровье. «Вот министр здравоохранения просит денег,— сказал он,— но сейчас больше всего деньги нужны для решения продовольственной программы».

«ЭКО»: — **Это ведь тоже часть проблемы здоровья населения?**

— Это все же другой вопрос. Мы понимаем, что система бесплатной медицины, которая существовала до сих пор, изжила себя. Значит, нужно искать новые пути и финансирования, и планирования, и управления здравоохранением. Этим сейчас занимаются государственные и экономические организации, ну и, конечно, Минздрав.

«ЭКО»: — **Если верен сам принцип, на котором построено наше здравоохранение, то чем вызваны его хронические недостатки?**

— Ну, во-первых, очень слабой материально-технической базой. Сейчас уже разработана программа до 1995 года, от которой мы ожидаем определенных результатов. Мы собираемся построить новые больницы на 500 тысяч коек, и на 13-ю пятилетку нам на это выделяется 25 миллиардов рублей.

«ЭКО»: — **Не получится ли в результате снова «койка во главе угла»?**

— Чтобы этого не получилось, стоимость строительства увеличивается в два с половиной раза. Если раньше, например, койка стоила в среднем 18 тысяч рублей, то теперь — 40 тысяч. Мы сейчас запретили строительство по старым проектам — больницы, родильные дома должны быть новыми. Мы даже про-

вели международный семинар проектировщиков для того, чтобы разработать принципиально новые, современные проекты госпиталей на уровне достижений мировой науки.

«ЭКО»: — **А будет ли новым качество медицинской помощи в этих больницах?**

— Вы правильно поставили вопрос: ну хорошо, построим мы современные больницы, но изменится ли качество работы тех людей, которые работают в здравоохранении? Дело в том, что старые принципы работы нас самих не устраивают. К сожалению, советские экономисты — и Аганбегян, и Абалкин — не занимались только одним: экономикой социальной сферы. У нас вообще нет специалистов в этой области.

Как перестраивать систему здравоохранения в условиях социализма, чтобы оно было бесплатным, но в то же время появилась заинтересованность в решении вопросов? Выход мы видим в хозрасчете. В Ленинграде, Кемерове, Куйбышеве уже апробируются новые подходы к хозяйствованию, к экономике здравоохранения. На новые формы планирования с будущего года переходит весь Казахстан. Что лежит в основе этого эксперимента? Во-первых, переход от экстенсивных к интенсивным методам работы. Для этого нужно создать какие-то механизмы. Какие?

В трех районах, которые я только что назвал, мы уходим от старых принципов и показателей (таких, как койко-день, число посещений). Эти показатели давно себя зарекомендовали как порочные. Государство должно платить не за койку, а за здоровье человека. А для того чтобы его правильно оценивать, мы ввели новые — качественные — показатели здоровья.

Например, я врач, у меня 1600 человек, за которыми я наблюдаю. Мой труд будет оцениваться не по тому, сколько я принял больных, а по тому, какова у меня заболеваемость, смертность, какой процент перехода от острого заболевания в хроническое, есть ли жалобы пациентов. Все эти качественные показатели мы провели через всесоюзную дискуссию, а затем они были опубликованы в «Медицинской газете». И мы приняли эти показатели для каждого врача, для каждого медицинского учреждения.

Мы пока ищем, потому что во всем мире нет стандартов, как в условиях социализма построить хозрасчет. Например, объединяем четыре поликлиники в районе города на сто тысяч человек. На это количество пациентов нам положено столько-то денег. Если мы хорошо работаем, то все деньги идут нам. Врач имеет право зарабатывать до двух ставок, но только в том случае, если у него хорошие качественные показатели.

«ЭКО»: — **Учитывает ли новая система мнение пациента о своем враче?**

— Конечно, есть и такой показатель, как жалобы. Но вообще сумма показателей складывается следующим образом: если врач отправляет больного в больницу, он платит больнице; если вызывает «скорую помощь», то оплачивает вызов.

«ЭКО»: — **А не будет ли врач заинтересован в любом случае сам «обслужить» больного!**

— А у него есть показатели качества, и он скорее подумает о том, как вылечить больного. Есть показатель больничных листов и, наконец, врачебная комиссия, которая проверяет его работу. Короче говоря, качество лечения мы сможем контролировать целым рядом качественных показателей.

В Москве, в Казахстане мы пошли по другому пути: несколько поликлиник объединяются с крупной больницей. Какой из подходов лучше, покажет время. В ближайшие два года мы должны отработать систему внутриведомственного хозрасчета.

Самое главное — заинтересовать врача. Ведь что получается: врач не заинтересован в качестве своей работы, а значит, как это ни парадоксально, не заинтересован в здоровье своих пациентов — за это ему не платят. Сейчас мы разрабатываем принципиально новую оплату врачей, и скоро результаты будут опубликованы в газетах. Оплата по стажу — это блеф. Чтобы понять это, не надо быть ни врачом, ни экономистом.

Сейчас мы вводим вилку, которая не зависит от стажа: 170—220 рублей. В пределах фонда заработной платы лучшие врачи смогут получать больше.

«ЭКО»: — **Мы у себя в редакции уже сделали это, не дожидаясь специальных постановлений.**

— Значит, мы идем по вашему пути. Люди, которые привыкли получать свою зарплату за стаж, активно протестуют против такой системы. Они это воспринимают как ущемление прав. Возвращаясь к тому, с чего мы начали, я хочу сказать, что мы будем совершенствовать бесплатную медицинскую помощь, искать и пробовать новые пути и подходы. Кстати, мы широко вводим бригадный метод. Сейчас мы многое себе можем позволить. Раньше вакансии в здравоохранении не финансировались. Сколько работников есть на первое октября, такой фонд зарплаты мы и получали. Сейчас мы получаем полное финансирование под все штатное расписание.

«ЭКО»: — **Какую долю в бюджете вы получили на 1989 год!**

— Дополнительно на зарплату мы получили миллиард триста миллионов рублей с тем, чтобы закрыть все вакансии сразу. Это, кстати, дало нам возможность вводить новые формы обслуживания населения — дневные стационары, стационары на дому, диагностические центры.

Слабо оснащенные поликлиники не могут нам дать то, что

нужно. А нужна индустриализация медицины. Может быть, слово «индустриализация» не совсем здесь подходит, но если серьезно, то дорогостоящее оборудование у нас разбросано по клиникам, где оно часто простаивает или работает час в день. Сейчас мы все это объединяем в крупные центры по диагностическому обслуживанию населения.

«ЭКО»: — **Простите, а всем ли будут доступны услуги такого центра?**

— Чтоб вы имели представление, могу сказать, что каждый диагностический центр сможет принимать по тысяче человек ежедневно. Туда будут направлять в том случае, когда есть затруднения или сомнения в диагнозе. Не в больницу, а в диагностический центр. Будет сто пятьдесят таких центров. Два в Москве уже построены, в Сибири хороший диагностический центр сделан в Омске. Валютная стоимость каждого такого центра — три с половиной миллиона долларов, это наш медицинский индустриальный завод с вычислительной техникой, автоматизацией, компьютеризацией. Он позволит нам уменьшить поток в больницы, на которые мы ежегодно тратим тринадцать миллиардов рублей, и где многие больные лежат попросту зря. Мы единственная страна в мире, которая так разбрасывается своими средствами.

«ЭКО»: — **Будет ли развиваться дальше идея всеобщей диспансеризации?**

— Развиваться она, конечно, будет, но разумно, по мере создания условий. Будут развиваться диагностические центры, укрепляться материально-техническая база, тогда будет развиваться и система диспансеризации. Конечно, когда объявляется всеобщая диспансеризация за один год, — это нереально. Мы против раннего введения всеобщей диспансеризации, если нет для нее условий.

«ЭКО»: — **Сможет ли Минздрав как заказчик заметно повлиять на плачевное состояние дел в медицинской промышленности?**

— Есть специальные постановления Совета Министров по этому вопросу.

Я привожу только некоторые примеры того, что мы делаем и собираемся сделать, чтобы и заинтересованность врача повысить, и создать новую материально-техническую базу, и ввести новые методы хозяйственной деятельности. К тому же, как я уже говорил, сократили Минздрав, изменили его структуру и децентрализовали управление.

«ЭКО»: — **Каков сейчас штат Минздрава?**

— Все считают, что в медицине большая бюрократия, а у нас в Минздраве всего 540 человек. У меня были знакомые американские сенаторы. Когда они узнали, сколько человек у меня в подчинении, они страшно удиви-

лись: «Как это ты справляешься?» А ведь у них вся медицина платная, государственная составляет ничтожную долю, а Минздрав в три раза больше, чем у нас.

Всего в нашем «бюрократическом аппарате», как принято сейчас говорить,— а это не только Минздрав, но и обл-, горздравы и так далее — восемь с половиной тысяч человек на всю страну.

«ЭКО»: — **И все эти люди вернулись в практическую медицину?**

— Ушли в медицину, ушли на другую работу...

«ЭКО»: — **Но они, наверное, уже разучились лечить?**

— Подучатся, у нас есть курсы повышения квалификации. Вернемся к нашей теме. Мы сейчас идем по линии децентрализации. Сегодня расширены права руководителей и учреждений — они имеют право в пределах своих финансов решать многие вопросы. Раньше, например, нужно было из Москвы определять, сколько поваров или нянечек должно быть в больницах Средней Азии. Сейчас они все это сами делают — в пределах фонда заработной платы.

«ЭКО»: — **Видимо, остальные наши вопросы о платной медицине не имеют уже смысла, раз вы сразу сказали, что наш магистральный путь — совершенствование бесплатных форм медицинской помощи?**

— В этом отношении я могу только сказать, что у нас есть, хотя их и немного, кооперативы, и мы их всячески поддерживаем. Это оздоровительные и диагностические кооперативы. Они хотят, чтобы мы им передали аппаратуру, лаборатории. Мы проверили московские кооперативы — и что? До трех часов учреждения, где они расположены, работают бесплатно, а с трех — за плату.

«ЭКО»: — **Ведь можно брать с них за аренду помещений, за амортизацию оборудования...**

— Дело в том, что ресурсы оборудования не безграничны. Японский гастроскоп, например, рассчитан на полторы тысячи исследований. Наши кооператоры делают тысячу исследований за рубли, а только пятьсот — бесплатно. Причем стоимость одного исследования — 25 рублей. Где же тогда социальная справедливость?

Плата за амортизацию нам ничего не даст. Нам это не нужно. Если бы они делали эти отчисления в валюте, я бы еще подумал. В здравоохранении сейчас столько денег, что мы не знаем, куда их тратить, потому что техники нет, лекарств не хватает, и деньги попросту пропадают. Кстати, знаете, что мы обнаружили? До трех часов врачи делают пять—шесть исследований, согласно нашим нормативам, а после трех часов они делают двадцать пять.

Для тех, кто хотел бы обследоваться и имеет для этого деньги, мы создаем государственную систему хозрасчетных платных поликлиник и платных больниц.

Суть здесь в том, что эта система будет под нашим контролем. Могу привести такой пример: если компьютерная томография в кооперативе обходится в 107 рублей, то в нашей хозрасчетной поликлинике она стоит 19—25. Если там гастроскопия 25 рублей, у нас — 5—6 рублей. Во-первых, это более доступно, а с другой стороны, эти отчисления идут государству.

Вот Амосов хорошо на съезде сказал, что умные врачи не пойдут в кооператив. Они поймут преимущества хозрасчетной системы. Мы сейчас многие институты уже переводим на хозрасчет. Не возражаем и против кооперативов, но они не должны брать государственное дорогостоящее импортное оборудование и создавать противовес бесплатной медицине.

«ЭКО»: — **А частная практика при этом разрешается?**

— Кто против нее возражает? Мы поддерживаем индивидуальную трудовую деятельность, но нельзя же так, что вы приходите к врачу, а он вам говорит: «Приходите вечером, здесь будет кооператив работать». Я считаю, что это неправильно. Врач обязан обеспечить хорошее бесплатное лечение, а он будет заинтересован «сбрасывать» больных на вечер, на кооператив. По-моему, здесь должна быть осторожность.

«ЭКО»: — **Как вы относитесь к «неформалам» в медицине? Можете ли вы оценить тот вред, который нанесло нашему здоровью и развитию отечественной медицины отторжение нетрадиционных методов лечения?**

— Почему-то многие считают, что, когда речь идет о нетрадиционных методах лечения, исследованиях и так далее, Минздрав это сразу зажимает. Неужели, если появляется новый метод, мы будем его ограничивать? Да ради бога! Мы его поддержим, если это идет на пользу людям.

«ЭКО»: — **А кто оценивает эту пользу?**

— У нас есть эксперты, специалисты — они должны определить. Но ведь нас иногда ругают: «А почему вы не защищаете здоровье людей?» Какой-то неформал что-то придумает или сделает, он не отвечает за это. Например, появились кооперативы, которые мумие продают, а что в этом мумие — никто не знает. Или продают облепиховое масло, так там облепихи десять процентов, а остальное растительным маслом заливают. Мы сейчас ставим вопрос о специальном разрешении на продажу.

На съезде педиатров главный детский врач Риги написал мне по поводу родов в воде, что у них двое новорожденных погибло. А ведь говорили, что при родах в воде нет никаких смертей. У нас в стране принимают 5,5 миллионов родов, а в воде — сотню, две, три... Мать, конечно, должна решать сама. Но официально мы этого признать не можем.

Мы проверяем все эти нетрадиционные методы. Помните катрекс? Сейчас о нем уже никто не вспоминает. Помните, как писали, что «вопреки инструкции создан препарат для лечения рака». А мы потратили два миллиона рублей на проверку этого метода. Мы, конечно, работаем над таким препаратом, и японцы работают. В Минмедбиопроме этим занимается специальная лаборатория. Но пока еще рано говорить о лекарстве.

Мы поддерживаем Васильева, создали ему лабораторию. И вашего сибирского доктора Бутейко...

«ЭКО»: — **Но его даже в Новосибирске в полной мере так и не признали.**

— А это уж простите. У нас плюрализм мнений. Я же не могу врачам навязывать, когда они говорят: «А мы не признаем этот метод и не хотим его осваивать». Разве есть запрет на этот метод?

«ЭКО»: — **Евгений Иванович, в стране, да и у нас в Академгородке, были случаи массовых отравлений в детских учреждениях овощами с повышенным содержанием нитратов. Не стоит ли предусмотреть уголовную ответственность лиц, виновных в том, что подобные продукты попадают к нам на стол!**

— Да, это продолжение былой запущенности. Сейчас есть постановление о качестве продукции, в котором будет говориться об ответственности, но я опасаюсь говорить об уголовной ответственности, а то вы еще напишете... Все это входит в круг социальных, а не просто минздравских проблем.

«ЭКО»: — **Как вы считаете, оправдывает ли санитарная служба свое предназначение! Что изменится в ее работе в ближайшее время!**

— Мы укрепляем санитарную службу. Сейчас разрабатываем новый санитарный кодекс, новое положение о санитарной службе и многое другое.

Существует определенное мнение, что санитарная служба часто идет на поводу у хозяйственников, но это не так. В очень многих вопросах — в Киришах, Ярославле — санитарные службы проявили большое мужество. Наших санитарных врачей даже привлекли к партийной ответственности за то, что они заняли твердую позицию в Волгограде...

«ЭКО»: — **Ну и как, будет производство БВК в Волгограде!**

— По-моему, нет.

«ЭКО»: — **Нередки случаи, когда больному отказывают в подтверждении профессионального заболевания, существуют «лимиты» на лекарства и выдачу больничных листов, замалчивается статистика так называемых социальных болезней.**

— У нас так же как и по психическим заболеваниям, по профессиональным существуют специальные комиссии. Если кому-то

в чем-то отказали, каждый может обжаловать это в Минздраве. Есть у нас и Центральный институт гигиены труда, где проверяют, правильно ли вынесено медицинское заключение.

Никаких лимитов ни на лекарства, ни на выдачу больничных листов нет — это я могу вам сказать твердо. Нет у нас запретов и на статистику, по любому заболеванию вам дадут любую статистику. Все цифры заболеваемости, смертности открыты. Я сам столько выступал и столько наговорил и по туберкулезу, и по инфекционным заболеваниям...

«ЭКО»: — **Возможно, это воспринимается как ваша личная храбрость?**

— Что вы, это же все открытые цифры.

«ЭКО»: — **Что предполагается сделать для изменения неблагоприятных тенденций в динамике детской смертности?**

— Здесь делается очень многое: это и укрепление материально-технической базы педиатрической службы — новые больницы, поликлиники и так далее. Сорок процентов ассигнований мы будем передавать теперь в детство, а раньше шло всего семь процентов.

«ЭКО»: — **По-моему, Минздрав не должен действовать обособленно. Ведь для того чтобы вырастить здорового ребенка, нужен целый комплекс условий: и питание, и среда обитания...**

— По всему этому комплексу вопросов мы привлекаем и Госагропром, и партийные организации, потому что действительно без общественности, без советских и партийных организаций мы не сможем решить эту проблему. Даже без гигиенического воспитания народа мы ничего не сможем сделать. Потому что если вы поедете в Среднюю Азию и посмотрите, в каких условиях там живут дети, как их там кормят матери, вы ужаснетесь. Когда у нее уже одиннадцатый ребенок, она говорит: «Аллах дал и Аллах заберет...»

Детские проблемы — это социальные проблемы, в том числе проблемы планирования семьи. У нас же нет планирования семьи, до сих пор мы даже боялись это сказать. Мы считаем, что борьба с детской смертностью — это общая проблема. Кстати, в этом отношении нас очень поддерживает Детский фонд. Он нам помогает деньгами. На его средства мы посылали в Среднюю Азию две тысячи врачей. Сейчас послали туда же сорок консультантов.

«ЭКО». **Спасибо за беседу, надеемся на дальнейшие встречи!**

Беседу вела спецкор. «ЭКО»
Мириам ЛЕВИНА

ДОБРЫЙ ДОКТОР ХОЗРАСЧЕТ

Я работаю заведующим медсанчастью предприятия и все проблемы нашего здравоохранения чувствую на собственной практике. Считаю, что теми полумерами, которые принимает Минздрав, положения не исправить. Как известно, ни в одной другой стране нет такой плотности врачей на душу населения, как у нас. Но здоровье граждан от этого крепче не становится. И повышение мизерной зарплаты медиков — не панацея, ибо взаимоотношения между различными звеньями структуры здравоохранения остаются прежними.

В основе финансирования здравоохранения должны лежать два источника: поступления из госбюджета и оплата предприятиями лечения производственных травм, профзаболеваний, а также штрафы за нарушения санитарии и загрязнение окружающей среды.

Поступающие средства должны распределяться между медицинскими учреждениями по числу жителей обслуживаемой территории, а внутри поликлиники — между участковыми врачами, опять же пропорционально количеству обслуживаемых ими пациентов. Реальной основой здравоохранения станет ДОМАШНИЙ ВРАЧ, который организует и осуществляет лечение, профилактику и санитарное просвещение на своем участке.

Оплата труда такого врача должна идти по договорам на обслуживание пациента, заключаемым добровольно и в индивидуальном порядке с каждым жителем. Средства будут выделяться домашним врачам и их вспомогательному персоналу по количеству заключенных договоров. Домашний врач не может отказывать в договорах больным своего участка, но по желанию больного договор может состояться и с другим домашним врачом. Если больной желает сменить врача, то существующий договор расторгается, а остаток средств переводится на счет врача, с которым заключен новый договор.

За счет средств, выделяемых домашнему врачу согласно его «пакету договоров», будут оплачиваться консультации медиков-специалистов, процедуры, лабораторно-диагностические операции. Из остатка средств будет формироваться зарплата домашнего врача и его персонала.

Ежегодная необходимость заключать и продлять договоры с жителями участков станет основой всеобщей диспансеризации. Врач должен будет посетить всех жителей, осматривая их, регистрируя состояние, а при необходимости назначая лечение.

В. И. СКАЧКО,
ПО «Вагоностроение», Кременчуг



Перевод с английского Л. БЕЛЯЕВОЙ

НАУКА ПОТРЕБЛЯТЬ И ИСКУССТВО ПРОДАВАТЬ

Закон Хёблока. Если товар хорош, его перестают выпускать.

Закон Голда. Если обувь по ноге, то она отвратительно выглядит.

Законы покупки одежды Хедли.

1. Если вам понравился костюм, то вашего размера нет.
2. Если и костюм понравился, и нужный размер есть, то он все равно на вас как-то не так сидит.
3. И нравится, и подходит, но не по карману.
4. И нравится, и подходит, и по карману, но при первой же примерке трещит по швам.

Основной принцип сделки Финмэна. Того, что вам нравится, всегда нет в продаже.

Правила Хешайза.

1. Товар с этикеткой «новинка» или «улучшенная модель» таковым не является.
2. Обе эти этикетки означают, что цена подскочила.
3. Этикетки «абсолютно новый товар» или «потрясающая новинка» означают, что цена ползет вверх.

Первый закон потребления Синтего. 60-дневная гарантия означает, что товар развалится на 61-й день.

Окончание. Начало см.: ЭКО. 1989. №№ 1—2.

Закон «товаров — почтой» Савиньяно. Если вы не пожалуетесь, то никогда не получите то, что заказывали. Если все-таки пожалуетесь, то получите заказ до того, как ваше сердитое письмо дойдет по адресу.

Закон Льюиса. Всегда хотят купить то, что осталось в одном экземпляре.

МЕРФОЛОГИЯ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

Закон кухни О'Рейли. Чистота — это что-то из разряда невозможного.

Семь законов кухонного беспорядка.

1. Ни одно приспособление универсального кухонного комбайна не будет работать нормально.

Следствие. Чем дороже комбайн, тем реже им пользуются.

2. Чем проще инструкция (например, «нажмите здесь»), тем труднее найти, где же все-таки надо нажимать.
3. В фамильном рецепте, только что обнаруженном в старой поваренной книге, единица измерения главного компонента будет записана неразборчиво.

Следствие. Вы это обнаружите уже после того, как смешали все остальные составляющие.

4. Если уж блюдо испорчено, все, что бы вы ни добавляли для его спасения, только ухудшит дело.
5. В восторг всегда приходят от того блюда, которое потребовало наименьших усилий в приготовлении. Пример: если вы приготовили утку с яблоками, то комплименты получите за печеный картофель.
6. Если вам пришлось специально идти в магазин за каким-то продуктом, то именно на него у вашего гостя обнаружится аллергия.
7. Чем больше времени и труда вы вложили в приготовление обеда, тем больше вероятность, что гости все время будут обсуждать другие, предшествовавшие этому обеды.

Законы кухни Алисы Хэммонд.

1. Суфле поднимается и сливки взбиваются только при приготовлении семейного обеда или обеда для гостей, которых вы на самом деле и не хотели приглашать.
2. Если среди яиц окажется единственное испорченное, то именно его-то вы и разобьете в тесто для торта.
3. Стоит положить в посудомоечную машину какую-то кухонную посуду, как она тотчас понадобится; если вы использовали мерную кружку для жидкости, то она сразу же понадобится для того, чтобы измерить что-то сухое.
4. Время на потребление пищи обратно пропорционально времени на ее приготовление.
5. Какое бы блюдо вы ни приготовили, окажется, что ваш гость ел его за завтраком.

Законы домохозяйки.

1. Если вы сомневаетесь, вытащили ли мясо из морозильника, чтобы оно размораживалось, значит, вы забыли это сделать.
2. Если вы не помните, выключили ли кофеварку, значит, вы ее не выключили.
3. Если вы решили зайти по пути за хлебом и яйцами, думая, что дома их нет, то они дома окажутся.
4. Если вы сомневаетесь, хватит ли денег на обед с семьей в ресторане, значит, их не хватит.

Правило мытья стеклянной посуды Гамильтона. Пятнышко, которое вы пытаетесь отскрести, всегда с другой стороны.

Следствие. Если пятно внутри, до него невозможно добраться.

Закон Йеджера. Стиральные машины ломаются только в процессе стирки.

Следствие. Все поломки случаются в тот день, когда у техника выходной.

Закон ведения домашнего хозяйства Уолкера. Грязного белья всегда больше, чем чистого.

Опровержение закона Уолкера, выдвинутое Кливом. Если оно чистое, это — не белье.

Закон Скоффа. На грязный пол ребенок ничего не будет разливать и рассыпать.

Закон Ван Роя. Небьющаяся игрушка полезна для того, чтобы разбивать ею другие.

Законы поведения потомства, предложенные Уитцлингом.

1. Ребенок, болтающий дома без передыху, в гостях категорически откажется промолвить хоть слово.
2. Любой застенчивый ребенок выберет многолюдное место, чтобы громко продемонстрировать вновь приобретенный словарный запас («черт побери» и т. п.).

Законы поведения животных, выведенные Фишем.

1. Вероятность того, что кошка съест предложенную пищу, не имеет никакой связи с ценой последней.
2. Вероятность того, что любимец семьи (кошка или собака) поднимет шум, вбегая — выбегая из комнаты, прямо пропорциональна количеству и важности гостей, приглашенных к обеду.

Следствие закона Паркинсона для подростков, предложенное Фиске. Желудок растягивается, чтобы принять всю бесполезную, с точки зрения взрослых, пищу (лимонад, пепси-колу, конфеты и т. п.)

Банановый принцип. Если вы купили неспелые бананы, то к моменту созревания их уже не останется. Если вы их купили спелыми, бананы испортятся до того, как их успеют съесть.

Закон относительности Бэллэнса. Продолжительность минуты зависит от того, по какую сторону двери в ванную комнату вы находитесь.

Правило зеленого большого пальца, выведенное Бриттом. Вероятная продолжительность жизни комнатного растения обратно пропорциональна его цене и прямо пропорциональна его непривлекательному виду.

Закон повторных передач. Если вы уже смотрели по телевизору какую-то одну часть сериала и вдруг смотрите его снова, то попадете на повтор того же эпизода.

Законы телевизионных программ Джонса.

1. Две интересных передачи всегда идут в одно и то же время.
2. Единственная интересная новая передача будет отменена.
3. Передача, которую вы ждали всю неделю, будет показана раньше, чем значится в программе.

Всеобщие принципы Бесса.

1. Телефон зазвонит, когда вы находитесь перед входом в квартиру и безуспешно пытаетесь открыть ее.
2. Трубку вы схватите как раз тогда, когда в ней зазвучат сигналы отбоя.

Загадка Ковака. Если неправильно набрать номер, никогда не будет гудков «занято».

Приложение закона Паркинсона, выведенное Рьяном. Покупки стремятся заполнить все доступное для хранения пространство.

СОЦИО-МЕРФОЛОГИЯ (ИСКУССТВО БЫТЬ ЧЕЛОВЕКОМ)

Закон Ширли. Большинство людей достойны друг друга.

Законы любви, предложенные Артуром.

1. Люди, к которым вас влечет, неизменно думают, что вы им кого-то напоминаете.
2. Если вы наконец-то отважились отправить любовное письмо, то оно так долго будет идти по почте, что вы за это время успеете выставить себя на посмешище.
3. Романтические жесты других кажутся необычными и волнующими. А ваши собственные — глупыми и неуклюжими.

Закон свадебных затрат Тома. Продолжительность брака обратно пропорциональна расходам на свадьбу.

Правило соседства по комнате. Тот, кто храпит, засыпает первым.

Логические положения Кольварда. Все вероятности равны 50 %. Либо случится, либо нет.

Неосознанный комментарий. Это особенно верно, когда имеешь дело с женщиной.

Комментарий Грельба к положениям Кольварда. Достоверность этого утверждения на 90 % не в вашу пользу.

Принцип пересекающихся знакомых. Вероятность встретить приятелей возрастает, если вы идете с персоной, знакомство с которой вам не хотелось бы афишировать.

Жалоба Чейтса. Если вы помогли другу в беде, он наверняка вспомнит о вас, когда снова окажется в беде.

Закон Деннистона. Добродетель — сама по себе наказание.

Следствие. Если вы однажды что-то сделали правильно, то кто-нибудь обязательно попросит вас сделать это еще раз.

Комментарий Блоха. Следствие абсолютно соответствует следующему утверждению: добродетель не остается безнаказанной. Закон Деннистона имеет более широкую область применения.

Наблюдения Рона для подростков.

1. Прыщи на лице появляются где-то за час до свидания.
2. Царапина на пластинке всегда проходит через самую любимую песню.

Основополагающий принцип социо-генетики. Комплекс превосходства передается по наследству.

Лозунг профессора Блока. Прости и помни.

Первый постулат Пардо (из «Закона Мерфи I»). Все, что есть хорошего в жизни, либо незаконно, либо аморально, либо ведет к ожирению.

Закон Якоба. Ошибаться человеку свойственно, но сваливать ошибки на других — еще типичнее.

Совет Эдельштейна. Не заботьтесь о том, что́ другие люди о вас подумают. Они слишком обеспокоены тем, что́ думаете вы о них.

Закон Мидера. Что бы с вами ни случилось, все это уже случилось с кем-то из ваших знакомых, только было еще хуже.

Закон Боклэджа. Тот, кто смеется последним, возможно, не понял шутки.

МЕТА-ЗАКОНЫ

Закон Диджиованни. Число законов стремится заполнить все доступное для публикации пространство.

Благословение Лео Роджерса на вторую книгу «Закона Мерфи». Если есть ради чего стараться, то не грех и перестараться.

Наблюдение Роджерса относительно законов. Чем выше инстанция, тем меньше там ценятся закон Мерфи, принцип Питера и т. п.

Высказывание Яффа. Есть вещи, которые мы не можем знать, но невозможно узнать, что́ это за вещи.

Закон Муира. Когда мы пытаемся вытащить что-нибудь одно, оказывается, что оно связано со всем остальным.

Аксиома Дучарма. Если рассмотреть проблему достаточно внимательно, то вы увидите себя как часть этой проблемы.

Последний закон. Если одновременно могли произойти несколько неприятностей, но этого не случилось, в конечном счете лучше, если бы они все-таки произошли.



НОВАЯ СКАЗКА ПРО ЛЕВШУ

А. РАСТОРГУЕВ,
Дубна

Когда генеральный наш Леонид Ильич договор в Америке подписал, захотелось ему по штатам поездить, разные чудеса посмотреть. А при нем референт был, который сильно по хозяйству скучал и звал его домой. Американе про это знали и приготовили разные хитрости. У них в Америке двое молодых людей сбежали с фермы «Техас инструмент» и прямо в сарае построили микропрофессорную диковину. Только наш государь въехал с визитом в Силиконную долину, ему на блюдечке подносят сориночку.

— Что это еще?— спрашивает государь ласково.

— А это,— говорят,— палата, а на ней — центральный профессор и азу напылены...

Референт насупился и говорит:

— Этак-то пылить и в нашей лабалатории могут!

Государь его за рукав дергает: «Не порть мне политику!»

А сам достает бумажку и читает:

— Благодарю от имени советского народа!

Американе видят такое дело, сориночку в золотую табакерку кладут и подносят подарок гостю под злобное шипение правых ястребов.

Как домой вернулись, референт сориночку повез в лабалаторию.

— Вот,— говорит,— чтоб кровь из носу такую же штуковину сделали! Иначе загоним вас за Уральские горы!

— Штуковину сделаем,— отвечают анжинеры бодро,— даже мельче, коли нужно. Скажите только, в какие сроки?

Референт им говорит:

— В сроки исторически сжатые!

Покумекали в лабалатории, изловчились и сделали свою палату, пошибче да помельче буржуйской, да на элементной базе развитого социализма. Тут, конечно, Леонид Ильич прослезился на радостях, лично расцеловал умельцев, наградил их и себя орденами и отправил за океан, чтоб утереть нос тамошним мастерам. Правда, в целях экономии валюты из всей лабалатории поехал только один. А для почета к нему сопровождающего приставили.

Прилетают они в Америку. Садят их в дорогую машину кадиляк и везут в небоскреб жить. Вечером обступили нашего Левшу богатые фермачи и давай его хвалить.

— Оставайся у нас,— говорят,— нам такие парни во как нужны!

Но Левша им отвечает с достоинством, что он человек советский, за длинным долларом не гоняется и на чужбине не останется. А сам

у окошка стоит и на улицу смотрит, как там научно-техническая революция идет. Американе видят такой интерес и говорят:

— Давайте мы вам наши достижения покажем!

Стали его водить по разным заводам, вычислительным центрам. Ходит Левша и про себя бормочет:

— Это и мы так смогем... А это против нас просто отлично...

Тут подводят его к белому ящику с окошком.

— Это,— говорят,— для любой персоны компутер, а это спринтер с глазерной печатью...

Сопровождающий спрашивает:

— А печать тоже персональная? Нет, нам такой спринтер не подходит, у нас вся печать государственная.

Но американе на него ноль внимания, потому как он им без надобности. Они Левшу соблазнить хотят.

— А вот тут,— говорят,— делают машины для наших военных!

И прямиком ведут гостя в цех. Сопровождающий зашептал Левше на ухо. Дескать, провокация как пить дать. Сейчас заведут, а потом на ероплан — и...

А вслух говорит:

— Нет, мы устали, мы больше никуда не хотим...

Так и не посмотрели, как американе компутеры в оружие встраивают. Левша с того момента задумчив стал, начал домой торопиться. Фермачи видят такую тоску — делать нечего. Устроили прощальный ужин в ресторации с грибами и устрицами, подарили Левше персональный компутер и отпустили с богом и сопровождающим.

Вернулся Левша в родную систему. Стал по министерствам бегать, людей будоражить.

— Как же так! — говорит. — У них там даже табуретки на микропрофессорах, они уже в оружие компутеры встраивают. Пора и нам засучить рукава!

Начальство с ним соглашается, руку жмет, а дело с места не трогается. Пытался Левша прорваться к Самому, но по дороге его остановили. Так и не дошел до государя. Тому, правда, уже не до того было, у него совсем уж застойные явления пошли. Так что прохлопали момент. А тем временем американе и разные японцы по порывам человеческой мысли сильно вперед ушли.

А послушались бы Левшу, может быть компутерное дело совсем другой оборот приняло бы...

«АЛФАВИТ» НА ХОЗРАСЧЕТЕ

Монолог генерального директора

Товарищи! Как вы знаете, год назад наше объединение «Алфавит» перешло на полный хозрасчет и самофинансирование. Сегодня можно подвести некоторые итоги.

Прямо скажем, в новые условия хозяйствования мы вошли недостаточно готовыми. Взять хотя бы номенклатуру продукции. Есть у нас фразы и слова полнозвучные, отвечающие требованиям сегодняшнего потребителя. Ну а это что такое: «Боян бо вещий аще кому хотяше песнь творити...»!? Я это вчера случайно обнаружил на шестом конвейере.

Не надо, не надо, товарищ Кириллов! О проблеме с оснасткой мы слышим уже тысячу лет. Я вам давно говорю: обратитесь к Мефодиеву и с ним вместе порешайте вопрос.

Далее. Проблемы материально-технического снабжения не решены. Как выполнять план, как обеспечивать ритмичные поставки при постоянном дефиците сырья, особенно по позициям «К», «О», «П» и «Е»? Партнеры нас крепко подводят. Ведь это мы с вами, товарищи, первопроходцы. А поставщики наши в истекшем году работали все еще в прежних условиях хозяйствования. К чему приводит ориентация на валовые показатели, мы знаем: нам систематически перепоставляют материалоемкие «Ж» и «Щ», а самого нужного хронически недодают.

Но, товарищи, скажу не без гордости: перетрясли мы, наконец, годами копившиеся сверхнормативные запасы. Технологи нашли блестящее решение — все «Ж» были распилены на удвоенное количество дефицитных «К». Пущены в дело ржавевшие на территории «Ф» — из них получились вполне удовлетворительные «С» и «Р».

Правда, тут мы несколько увлеклись, забыли об осторожности и чуть не застопорили работу восьмого цеха. Ведь, как вы помните, в конце второго квартала вдруг резко возрос спрос на слова «эффект», «эффективный», «эффективность», а в каждом из них по два «Ф». Проблему усугубил хронический недостаток в нашем объединении оборотных «Э», но, впрочем, коллектив сумел с честью выйти из критического положения.

Немалую борьбу пришлось вести с министерством. Оно, как и во времена застоя, пыталось регламентировать не только основные, но и совершенно второстепенные показатели. В умах бюрократов до сих пор не укладывается: раз мы вытесняем расточительные «однако» ресурсосберегающими «но», объем реализации неминуемо снижается. А они планируют от достигнутого!

Очень упорно держались в министерстве и за нормативы по знакам препинания. Инструкция по применению восклицаний не пересматривалась уже пятнадцать лет: хочешь — не хочешь, через каждые пять слов ставь восклицательный знак. Норма эта пришла в явное противоречие с сегодняшней практикой, но добиться пересмотра нам удалось с большим трудом.

Говоря о знаках препинания, нельзя умолчать о предмете нашей особой гордости. На основе прямых деловых связей мы вышли со своей продукцией на мировой рынок — поставляем восклицательные и вопросительные знаки в испаноязычные страны. (Там, как известно, правила пунктуации предусматривают удвоенное количество знаков — не только в конце фразы, но и в начале ее.) Это потребовало от нас определенной гибкости, так как, в отличие от восклицательных, спрос на вопросительные знаки резко возрос и на внутреннем рынке.

Не боюсь сказать, что подлинно мировой известностью пользуются производимые нашим объединением дефисы. Дефис универсален, находит примечание почти во всех языках цивилизованного мира. Мы сумели удачно воспользоваться столь выгодной конъюнктурой. Но давно пора не только с безделицей-дефисом выходить на мировую арену. Что у нас, мало интересной продукции? К примеру, слово «гласность» (правда, в экспортном исполнении) уже пользуется дорогой репутацией на всех континентах. Нужно умножать такие смелые прорывы.

Вернусь, товарищи, к внутренним проблемам. Не до конца мы используем резервы, не до конца. Заменить «однако» на «но» — это только начало, первые подступы к большому делу. Когда, наконец, вместо «была проделана определенная работа по внедрению...» мы будем ограничиваться точным и конкретным «внедрили»? Когда вместо «в деятельности товарища К. наряду с положительными следует отметить многочисленные негативные моменты» будем коротко и ясно резюмировать: «работал плохо»? Госприемка уже возвращает нам на доработку каждую «карову» и «сабаку». Скоро дойдет очередь и до таких пустопорожних фраз.

О качестве — особый разговор. Недавно, как вы знаете, у нас создан был отдельный участок по производству слова «перестройка» — столь велик на него сегодня спрос. И сразу же пошли рекламации — не соответствует, дескать, слово реально происходящим там-то и там-то процессам. Как так?

Правда, когда начинаем разбираться, зачастую удается установить, что потребитель обращался со слозом неаккуратно, пытался прикрыть им совершенно противоположные по сути явления. Но и нам это не должно быть безразлично. Дело-то общее!

А. СОРОКИН, Кемерово

Я сошел с конвейера Москвы.
Вместо сердца пламенный мотор.
А вот это — вместо головы.
Извини. Естественный отбор.
Я — Москвич. Обидно, что не ЗИЛ.
Не хватает лошадиных сил,
Вял дизайн, мешает лишний вес...
Извини, красотка Мерседес!

МОСКВА, ВЕСНА 1985

Шофер затих. Я вышел из такси.
В природе неизбежны перемены:
С утра радиосеть всея Руси
Воспроизводит шлягеры Шопена.
Какой светильник разума погас!
Врубить бы сходу свет, как в кинозале...
Все ожидают этого от нас.
Мы этого никак не ожидали...

МОСКВА, ЛЕТО 1986

В духовом шкафу играет духовой оркестр,
На скамейке подсудимых нет свободных мест.
Разве могут быть оркестры, кроме духовых?
Разве могут быть доходы, кроме трудовых?
На Петровке, на Лубянке крутят в основном
Марш «Прощание славянки с торгом „Гастроном"».
Разве может быть в Бутырках хэппенинг нон-стоп?
Разве может быть в бутылках кроме как сироп?

Евгений БУНИМОВИЧ,
Москва

содержание

В следующий номер готовятся:

● Большая подборка материалов «Когда вернется Худенко?» о судьбе безнарядно-звеньевой системы организации и оплаты труда, автор которой Иван Никифорович Худенко был незаконно осужден и умер в колонии

● Статья члена-корреспондента АН СССР В. П. Чичканова «Эмоции вместо анализа», посвященная проблемам современной экономической журнальной публицистики

● Взгляд на нашу проблему алкоголизма высказывает американский ученый-экономист Владимир Тремл в своей статье «Борьба с пьянством и алкоголизмом в СССР». Ее дополняют материалы «круглого стола» «ЭКО» в Красноярске на ту же тему, подготовленные нашими корреспондентами Т. Болдыревой и А. Соболевским

● Японская модель управления экономикой постоянно привлекает наше внимание. Читайте в номере интервью доцента кафедры управления МГУ О. С. Виханского, не раз и подолгу бывавшего в Японии

● В рубрике «Советы деловому человеку» статья м-с Карнеги «Как помочь вашему мужу достичь успеха в жизни»

● А также материалы рубрик «Предприятие и территория», «Здоровье — категория экономическая», «Постскриптум»



РИСУЕТ КОМПЬЮТЕР

Читатель, не удивляйся этой пробе пера. Точнее, не пера, а компьютерной графики, с помощью которой очень скоро художники «ЭКО» будут иллюстрировать материалы. Надеемся, что вы поможете нам найти гармоничный баланс между электронными и рукотворными «художествами».



ИНДЕКС 71117
70 КОП.


3·1989
ЭКО